

UNIVERSIDAD DE A CORUÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I



EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA: UN ANÁLISIS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR:

Ramón Núñez Gamallo

DIRECTOR:

Prof. Dr. Julio G. Sequeiros Tizón

A Coruña, 2002

UNIVERSIDAD DE A CORUÑA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA: UN ANÁLISIS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR:

Ramón Núñez Gamallo

DIRECTOR:

Prof. Dr. Julio G. Sequeiros Tizón

2002

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, deseo expresar mi agradecimiento al profesor Dr. Julio G. Sequeiros Tizón por su apoyo, orientación y valiosos comentarios durante el proceso que ha conducido a la elaboración de esta tesis.

En segundo lugar a la Fundación Pedro Barrié de la Maza, gracias a la cual tuve acceso a los datos primarios para la elaboración de este trabajo.

Quiero hacer un agradecimiento especial a la profesora Dr. María Ramil Díaz, por sus enriquecedores comentarios constructivos y aportación de bibliografía, especialmente relevante en la elaboración del epígrafe III.8. Lo que ha supuesto una contribución fundamental para la elaboración de este trabajo.

Mi agradecimiento también al resto de los profesores de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales, en especial del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de A Coruña por su apoyo y comprensión.

A mi familia, por su apoyo, por su aliento, por su cariño, por su paciencia, y desde luego por su insistencia inquebrantable en que desarrollara y llevara a buen término este estudio.

Deseo por último insistir en el hecho de que los errores que esta tesis pudiera contener son de mi entera responsabilidad.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	5
II.	APROXIMACIONES TEÓRICAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	11
II.1.	De la ventaja comparativa al modelo Heckscher – Ohlin.....	11
II.2.	Los nuevos planteamientos de la teoría del comercio internacional.....	19
II.2.1.	Problemas de medición: índices utilizados; calidades; bilateralidad; agregación estadística.....	35
II.3.	Los movimientos internacionales de factores. La regionalización de las economías. Las uniones aduaneras. La integración económica. El caso de la UE.....	37
II.4.	Recapitulación.....	49
III.	ASPECTOS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL CON LA UE.....	53
III.1.	Una visión de conjunto.....	53
III.2.	Importaciones.....	63
III.2.1.	Composición de las importaciones procedentes de la UE.....	63
III.2.1.1.	Importaciones por capítulos arancelarios.....	63
III.2.1.2.	Importaciones por partidas arancelarias.....	72
III.2.2.	Origen por países de las importaciones procedentes de la UE.....	80
III.2.3.	Cuestiones arancelarias: arancel español y período transitorio.....	86
III.3.	Exportaciones.....	93
III.3.1.	Composición de las exportaciones con destino a la UE.....	93

III.3.1.1.	Exportaciones por capítulos arancelarios.....	94
III.3.1.2.	Exportaciones por partidas arancelarias.	99
III.3.2.	Destino geográfico de las exportaciones hacia la UE.....	105
III.3.3.	La tarifa exterior común y período transitorio.....	111
III.4.	Volumen de comercio. Tasas de cobertura y saldos comerciales. Composición del saldo total con la UE.....	114
III.4.1.	Tasas de cobertura.....	116
III.4.1.1.	Cobertura por capítulos.....	116
III.4.1.2.	Cobertura por partidas.....	117
III.4.2.	Saldos y tasas de cobertura por países.....	119
III.5.	Especialización comercial.....	122
III.5.1.	IVCR por capítulos.....	123
III.5.2.	IVCR por partidas.....	126
III.6.	Comercio intraindustrial, una primera aproximación.....	128
III.6.1.	Índice de Grubel y Lloyd corregido por el saldo.....	132
III.7.	Aspectos analíticos del comercio exterior español con la UE....	134
III.7.1.	Introducción.....	134
III.7.2.	Comercio intraindustrial en sentido extenso. Tipos de comercio.....	138
III.7.2.1.	Importancia de cada tipo de comercio.....	144
III.7.2.1.1.	Importaciones.....	144
III.7.2.1.2.	Exportaciones.....	147
III.7.2.1.3.	Volumen de comercio.....	150

III.7.2.2.	Comercio intraindustrial con la UE por capítulos. Tasas de cobertura y saldos de los distintos tipos de CII.....	153
III.7.2.2.1.	Descomposición del CII por capítulos.....	154
III.7.2.2.2.	Importancia del CII dentro de cada capítulo.	157
III.7.2.2.3.	Tasas de cobertura de cada tipo de comercio.	161
III.7.3.	La bilateralidad del comercio con la UE. CII en sentido restringido.....	165
III.7.3.1.	Importancia de cada tipo de comercio.	167
III.7.3.2.	El CII país por país.	171
III.7.3.3.	Tipos de comercio frente a los países UE.	178
III.8.	Contenido tecnológico del comercio.....	182
III.8.1.	Importaciones, exportaciones y saldo del comercio de alta tecnología con la UE.	185
III.8.2.	Contenido tecnológico frente a los tipos de comercio.	187
III.8.3.	Contenido tecnológico frente a países de la UE.	191
III.8.4.	Comercio de bienes de alta tecnología con la UE por grupos de la CNAE – 93.....	196
III.9.	La base económica revelada a través del comercio exterior con la UE.....	204
III.9.1.	Sectores más relevantes en el comercio con Europa.	205
III.9.2.	Intensidades factoriales.....	208
III.9.3.	Concentración y economías de escala, barreras al comercio y vulnerabilidad de la industria.	211
III.9.4.	Industrias frente a tipos de comercio y gamas de calidad.....	215

III.9.5.	Saldos por industria y composición factorial del saldo.....	223
III.10.	Un modelo explicativo del comercio español con la UE.....	228
III.10.1.	Introducción.	228
III.10.2.	Resultados obtenidos.	244
III.10.2.1.	Comercio en sentido extenso.	244
III.10.2.2.	Comercio en sentido restringido.	249
III.10.2.3.	Una visión de conjunto de los resultados obtenidos en las estimaciones.	254
III.10.3.	Comparación con los resultados de otros estudios españoles realizados.....	256
IV.	RESULTADOS Y CONCLUSIONES.	261
V.	BIBLIOGRAFÍA.....	275
V.1.	Bibliografía utilizada.	275
V.2.	Bibliografía consultada.....	292
VI.	ANEXOS.....	299
VI.1.	Anexo III.1.....	299
VI.2.	Anexo III.2.....	306
VI.3.	Anexo III.3.....	307
VI.4.	Anexo III.4.....	307
VI.5.	Anexo III.5.....	307
VI.6.	Anexo III.6.....	308

I. INTRODUCCIÓN.

El período temporal que va desde 1980 a 1999, es una etapa en la que han sucedido muchos acontecimientos, algunos de los cuales han condicionado de forma trascendental el comportamiento económico en el ámbito internacional. Además, en este lapso de tiempo se han producido notables cambios en los enfoques que nos proporciona la teoría económica.

Para empezar, España se incorpora a la UE en 1986, cuando ésta pone en marcha el proceso tendente a completar la unificación del mercado interior, mediante el Acta Única Europea, de tal forma, que cuando termina el período transitorio, pasamos a incorporarnos ya a un mercado único. Pero las transformaciones no terminan aquí, porque a finales de 1992 se firma el Tratado de Maastricht, por el que se señala el camino a seguir para alcanzar la Unión Económica y Monetaria (UEM) a partir de 1999. Posteriormente, en 1995 se produce una ampliación de la UE a Suecia, Finlandia y Austria.

Por otra parte, durante este período los países del este de Europa se van incorporando a la economía de mercado, incluyendo en este proceso la unificación alemana que tanta repercusión tuvo en el ciclo económico europeo de los 90.

Además, es un período donde se produce una aceleración importante en el proceso de liberalización de las transacciones económicas internacionales, que se plasman en la creación de la OMC en 1994. Este hecho, sin embargo, coincide con una proliferación de las iniciativas de integración regional.

Otro hecho destacado durante este período ha sido la fuerte incorporación de innovaciones tecnológicas a los procesos productivos, lo que supuso por una parte fuertes ahorros de costes, y por otra, ha supuesto, incluso, la aparición de nuevas actividades. Además, la incorporación de estas nuevas tecnologías ha obligado a las empresas a adoptar estrategias distintas y a modificar las estructuras empresariales.

En este trabajo se pretende analizar el comportamiento, los determinantes y los efectos sobre la economía española del comercio exterior con la Unión Europea, para ello necesitamos el marco de referencia que nos ofrecen las distintas aproximaciones de la teoría del comercio internacional, enmarcada dentro de la economía internacional, especialidad ésta última que se ocupa de los aspectos relacionados con el intercambio de bienes y servicios entre residentes de distintos países.

La razón para estudiar el comercio exterior español con la Unión Europea (UE) se justifica en que el comercio en sí mismo, es una variable importante en el contexto del posible debate de regionalización frente a globalización de los mercados en el que se encuentra la UE. Además, las variaciones en la intensidad y composición del comercio entre los estados miembros de la UE pueden proporcionar información importante acerca de la naturaleza y la intensidad de los efectos del Mercado Único Europeo (MUE) sobre las estructuras productivas españolas.

Observaremos el desarrollo del comercio español frente a la UE para el período que comprende desde 1980 a 1999 para analizar cómo ha evolucionado nuestra situación relativa con relación a los demás socios comunitarios y obtener, en la medida de lo posible, consecuencias de cara al futuro, en nuestro caso, contemplando la nueva ampliación de la UE al este de Europa.

El marco teórico más utilizado para analizar estos problemas es el proporcionado por la teoría del comercio internacional tradicional, que analiza dos grandes grupos de cuestiones: por una parte, los determinantes de la estructura del comercio (su patrón), y por otra, los efectos del comercio internacional sobre el bienestar de los países siendo el modelo predominante el Heckscher – Ohlin - Samuelson.

Sin embargo, el comportamiento de los mercados ha supuesto que la distancia entre los modelos teóricos tradicionales y la realidad haya aumentado, o en otras palabras, su capacidad explicativa se haya visto reducida. Esta situación ha generado una enorme cantidad de estudios que

han dado lugar a nuevos desarrollos teóricos cuyo fin es explicar mejor el comportamiento real de los mercados.

Un aspecto esencial de estas nuevas aportaciones ha sido la constatación, por una parte, de que la mayor parte de los intercambios se llevan a cabo entre países de características similares y, por otra, del incremento del comercio intraindustrial (CII en adelante) en los países desarrollados, es decir, el aumento simultáneo de las exportaciones e importaciones de bienes similares.

Sin embargo, estas nuevas aproximaciones plantean, a su vez, nuevos problemas, algunos de ellos de carácter metodológico, es decir, en algunos casos, su comprobación empírica no es nada sencilla, y no están carentes de críticas.

En lo referente a la integración en la UE, parece claro que mediante la integración se consiguen ganancias de eficiencia y bienestar para el conjunto, sin embargo, la distribución de las ganancias entre los socios involucrados no queda nada clara. Incluso la teoría contempla la existencia de perdedores.

Así, la integración económica no es más que el proceso de intensificación de las relaciones económicas, particularmente, las comerciales, entre un conjunto de países, y tendrá relación con los procesos de creación y desviación de comercio y con cambios en la composición sectorial de los flujos comerciales.

Por tanto, no se dispone de un marco teórico que explique completa y satisfactoriamente el comportamiento de los flujos comerciales ni que sea capaz de asegurar cuáles son los efectos de la intensificación del proceso de integración sobre la especialización comercial.

A continuación, en este trabajo, en el capítulo II se realizará una aproximación a las distintas alternativas que nos ofrece la teoría económica, teniendo en cuenta que son muy numerosos los trabajos que tratan acerca de la evolución del pensamiento económico en el campo del comercio

internacional. Así, el objetivo principal de este capítulo será caracterizar las principales teorías de comercio internacional actualmente existente, para proporcionar un marco teórico adecuado al desarrollo de esta tesis.

La evolución de la especialización comercial española frente a la UE nos puede dar una idea de los cambios que se han producido en el sistema productivo (manufacturero) durante el período analizado y ver que relación puede guardar con el proceso de incorporación a la UE. En una primera aproximación, se tratará el tema desde el punto de vista tradicional. Sin embargo, este análisis se verá afectado por el comportamiento del comercio intraindustrial (CII), que irá adquiriendo cada vez mayor importancia y, a la vez, restando nitidez al análisis de la especialización tradicional.

Así, se analizarán los flujos importadores y exportadores españoles frente a la UE en su conjunto, tratando de observar la presencia de los efectos estáticos derivados de la integración comercial española frente a la UE, y, posteriormente, la distribución de estos flujos entre los distintos países miembros. Primero se examinarán algunos rasgos como su cuantía e importancia con respecto al comercio español total.

En un segundo paso, se estudiará la composición de dichos flujos utilizando los capítulos y las partidas arancelarias. Además, se distinguirá entre los distintos países que conforman la UE, ya que ésta no se comportará como un espacio homogéneo como se verá, tanto como origen de las importaciones, como punto de destino de las exportaciones españolas.

Las variaciones en la protección arancelaria, española frente a la producción comunitaria y la comunitaria frente a la producción española, pueden haber tenido influencia en el comportamiento importador y exportador de la economía española, se ofrecerá también una breve descripción de esos cambios y su influencia para ambos flujos.

El tratamiento de las tasas de cobertura y los saldos comerciales, tanto por capítulos arancelarios como por partidas arancelarias, para poder identificar, en una primera aproximación, la dotación factorial que aparentemente revela el saldo comercial.

Posteriormente se estudiará la existencia de ventajas comparativas a través de la especialización comercial y la presencia de comercio intraindustrial detectado a través de los indicadores más utilizados.

El comercio intraindustrial será el foco del siguiente apartado de este estudio, dada su importancia, tanto cuantitativa como cualitativa. Se utilizarán las aportaciones teóricas más recientes, tanto desde el punto de vista de la conceptualización del fenómeno, como acerca de las dificultades de medida del mismo. Así podremos distinguir varios tipos de comercio y analizar su importancia tanto en el conjunto como para las importaciones y las exportaciones.

El siguiente paso será el estudio de la composición, a grandes rasgos, de cada tipo de comercio así como su tasa de cobertura. Esto nos dará una idea de la especialización por tipos de comercio de la economía española. Además también se ofrece un análisis del CII por países con la UE, con lo que podremos distinguir entre la Comunidad considerada como un todo y los flujos bilaterales españoles con cada uno de los países miembros.

Otro aspecto relevante que se tratará será el del contenido tecnológico del comercio o el comercio de los bienes de alta tecnología entre España y el resto de los países socios, tanto en relación con los orígenes y destinos, como frente a los tipos de comercio. Este aspecto es relevante, porque se trata de una cuestión relacionada con la existencia de ventajas comparativas dinámicas, o con la capacidad de una economía para poder generarlas.

El estudio de las relaciones comerciales pone de manifiesto la evolución de la base económica española, el estudio de aspectos como la dotación factorial, la concentración las economías de escala, etc. Es decir, cual es nuestra especialización productiva en el seno de la UE y hacer una aproximación de las ramas productivas más importantes, lo que nos permitirá abordar un análisis explicativo de su evolución mediante una aproximación econométrica a la explicación de su comportamiento de para tratar de observar, en lo posible, la relevancia de los principales factores

explicativos del CII que sugieren los estudios teóricos, incluyendo en nuestro caso el impacto generado por la integración.

Finalmente, en el capítulo IV se presentan los principales resultados y las conclusiones de este trabajo.

II. APROXIMACIONES TEÓRICAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

Son numerosos los trabajos que tratan acerca de la evolución del pensamiento económico en el campo del comercio internacional. Trataremos aquí de realizar una referencia acerca de las distintas alternativas que nos ofrece la teoría económica, destacando especialmente las más adecuadas a nuestro estudio. Por tanto, el objetivo principal de este capítulo será caracterizar las principales teorías de comercio internacional actualmente existente, para proporcionar un marco teórico adecuado al desarrollo de esta tesis.

II.1. De la ventaja comparativa al modelo Heckscher – Ohlin.

El estudio de la teoría del comercio internacional debe comenzar por Smith (1776), quien, a partir de la división internacional del trabajo y de la teoría del valor trabajo plantea la teoría de la ventaja absoluta: como es ineficiente producir lo que es más barato comprar, el comercio internacional resulta positivo porque se complementa la producción nacional con producción extranjera más eficiente. Así, el comercio hará aumentar la producción ya que el mercado será mayor, y, por tanto, la renta, en todos los países implicados. En otras palabras, con el comercio internacional todos los países saldrán ganando.

Según Smith, cada país se especializará en los bienes en los que tenga ventaja absoluta de costes, es decir, costes totales de producción más bajos en términos absolutos, porque serán de producción más eficiente. De esta forma, el comercio internacional y el progreso técnico serán análogos.

La crítica más importante a esta teoría es que no explica que es lo que determina la especialización, ni, por tanto, cuales son las ventajas adecuadas a un país ni las orientaciones de la política económica, a excepción del *laissez faire*.

La teoría de la ventaja comparativa, formulada por Ricardo (1821) con dos bienes y un solo factor de producción (el trabajo), muestra como un país se especializará en un bien si su precio relativo es mayor que su coste de oportunidad, donde los precios a los que se intercambian internacionalmente los bienes vienen determinados por la oferta y la demanda relativas.

Así, la ventaja de costes comparativos es requisito suficiente para la existencia de comercio internacional, siendo la causa última del comercio internacional la diferencia de productividad entre países. De este modo, el patrón de comercio, o la especialización, vendrá determinado por la diferente productividad internacional del trabajo. Para que el comercio incremente el bienestar de los países es suficiente con que las diferencias de costes sean relativas y no absolutas como planteaba Smith.

De esta forma se explica la dirección de los flujos comerciales, pero no la relación de precios o relación real de intercambio a la que se intercambiarán los bienes, para poder explicar esto último es necesario introducir la demanda en el modelo ricardiano, aspecto del que se ocuparon Mill (1848), Marshall (1879) y Edgeworth (1894a, 1894b y 1894c), de esta forma, la relación real de intercambio se determinará entonces por la demanda recíproca. Posteriormente, se introduce el coste de oportunidad en lo que será la reformulación neoclásica del modelo de la ventaja comparativa¹.

En este modelo, gracias al comercio internacional se pueden desvincular las decisiones de consumo y producción, al aumentar el tamaño del mercado, y un país puede consumir por encima de su capacidad productiva. Las ganancias del comercio se demuestran entonces desligando las decisiones de producción y consumo de un país o bien considerando al comercio internacional como un método de producción indirecto: se puede producir un bien mediante la producción de otro.

¹ Dos exponentes de esta reformulación son Harberler, G. (1936): "The theory of international trade with its applications to commercial policy" W. Hodge and Co. Londres. Y Meade, J. E. (1952): "A geometry of international trade". George Allen and Unwin. Londres.

Una de las principales críticas a este modelo es que no aclara como se reparten las ganancias del comercio. La distribución de las ganancias del comercio entre ambos países dependerá de los términos de intercambio de equilibrio, pero no se dice cuales son.

Otra cuestión importante que no recoge el modelo clásico se refiere a la introducción de los costes de transporte, lo que encarece el precio de los bienes, en algún caso hasta el punto de hacerlos no comerciables, como pone de manifiesto Krugman (1992): aquí, en algunos casos el transporte es imposible y en otros, los bienes tienen una elevada relación peso – precio, muchos bienes acaban siendo no comerciables debido a la ausencia de fuertes ventajas de costes nacionales o a los altos costes de transporte.

No obstante las críticas y lagunas que presenta, la aplicación o contrastación de la teoría de la ventaja comparativa, y del caso particular de la misma que supone la teoría de la ventaja absoluta, a pesar de que simplifica excesivamente la realidad y es demasiado restrictiva, sin embargo, proporciona buenos resultados empíricos a la hora de explicar la realidad.

En otras palabras, el modelo de la ventaja comparativa explicará bastante bien el comercio internacional pero no de dónde surgen las propias ventajas comparativas con lo que al final el comercio se explica por algo que no está determinado. Esta será la preocupación de la escuela neoclásica y su explicación de las causas del comercio internacional es la proporcionada por Heckscher y Ohlin² desde los años 30: será el modelo Heckscher – Ohlin (modelo H – O) o de las proporciones factoriales.

En este modelo las distintas dotaciones factoriales relativas de los países son la única fuente del comercio y la ventaja comparativa está influida por la abundancia relativa de factores de producción y la tecnología de producción.

² Heckscher, Eli (1919): "The effect of foreign trade on the distribution of income", *Ekonomisk Tidskrift*; reimpresso en (1949): "Readings in the theory of international trade", Blakiston, Philadelphia. Ohlin, Bertil (1933): "Interregional and international trade", Harvard University Press, Cambridge.

Esta explicación descansa sobre dos puntos de partida: por una parte los bienes difieren en sus requerimientos de factores y por otra, los países difieren en sus dotaciones de factores. En este modelo neoclásico tendremos cuatro teoremas o proposiciones clave:

En primer lugar, el teorema de Heckscher – Ohlin, que afirma que un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor en el que presenta abundancia relativa. Así, un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor abundante e importará el que utiliza el relativamente escaso. De esta forma, los últimos determinantes del comercio serán la tecnología, los gustos o preferencias y las dotaciones factoriales. Sin embargo, el modelo supone que los gustos y la tecnología son similares, por lo que la ventaja comparativa radicará en las diferencias en las dotaciones de factores.

En segundo lugar, el teorema de igualación del precio de los factores, por el que el comercio internacional iguala, o genera la tendencia³ a la igualación de las retribuciones de los factores entre países, hace que el comercio sirva como sustituto de la movilidad internacional de factores mediante el intercambio indirecto de factores a través del contenido factorial de los bienes comerciados entre los dos países. Con este supuesto no es necesario conocer las ofertas relativas de los factores.

El tercer teorema, el de Stolper – Samuelson propone que un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye, en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor. Este teorema ilustra cómo aquellos agentes que ofertan el factor intensivo en competencia con las importaciones pueden mejorar su situación estableciendo trabas al comercio aunque la situación del conjunto empeore. Los cambios en los precios de los bienes tendrán un efecto muy fuerte sobre la distribución de la renta, que será un efecto amplificado de las variaciones

³ En la versión de Ohlin que no es tan restrictivo como Heckscher.

del precio de los bienes sobre el precio de los factores. Estaríamos ante un efecto del comercio internacional sobre la distribución de la renta, pero no sobre la variación de su nivel.

Por último, el teorema de Rybczynski: cuando los coeficientes de producción son dados y las dotaciones de factores plenamente empleadas, un incremento en la dotación de un factor incrementa la producción de aquel bien que lo utiliza intensivamente y disminuye la producción del otro bien. Estaríamos ante un efecto del crecimiento económico sobre el comercio.

De esta forma, bajo los supuestos del modelo H – O el comercio internacional producirá un aumento del bienestar en los países que lo practican con respecto a la situación de ausencia de comercio.

Una de las críticas principales a este modelo es que en la realidad el teorema de igualación de los precios de los factores no se cumple debido a que hay supuestos del modelo que no se ajustan a la realidad, porque, en primer lugar, como ambos países producen ambos bienes, la igualación de los precios de los factores se dará si los países son suficientemente similares en sus dotaciones relativas mientras que entre países muy diferentes no se dará la igualación. En segundo lugar, las tecnologías no son iguales, y en tercer lugar el comercio no iguala el precio de los bienes en ambos países debido a barreras naturales y legislativas.

En la realidad el comercio es explicado por las diferencias en la productividad del trabajo y en las diferencias en los recursos de los países. Es decir, hay que tener en cuenta el trabajo, la tierra, el capital y los recursos naturales, como pone de manifiesto Krugman (1992). A este respecto, Helpman (1984a) realiza una generalización importante al relacionar el contenido factorial con los servicios de los factores.

Como ya se afirmó, la comprobación empírica de la teoría ricardiana proporciona una fuerte base para afirmar que el modelo clásico de la ventaja comparativa realmente funciona en la realidad, y entre los estudios empíricos sobre el modelo ricardiano de ventaja comparativa pueden verse en McDougall (1951), Balassa (1963), Bhagwati (1964), Stern (1975),

Deardorff (1984), Bensen y Elmslie (1992), Leamer (1994), Leamer y Levinsohn (1995) y Markusen, Melvin, Kaempfer y Maskus (1995). Sin embargo, este modelo no explica las fuentes de la ventaja comparativa.

A su vez, el modelo H – O ofrece una explicación fuerte del comercio internacional, pero tiene lagunas y carencias a la hora de comprobarlo empíricamente. Los resultados de las contrastaciones no han sido favorables, como por ejemplo, la paradoja de Leontief o el estudio de Bowen, Leamer y Sveikauskas (1987) que confirma la paradoja a un nivel más amplio.

La cuestión es que el modelo que parece mejor por explicar más no predice bien y el que predice bien es demasiado limitado y explica poco. A este respecto, Hufbauer (1970) realizó una contrastación múltiple de un conjunto de teorías de comercio internacional y obtuvo un resultado favorable a la mayoría de las teorías contrastadas pero su trabajo no permite elegir entre ellas.

Leontief (1956), al aplicar las tablas input – output para los Estados Unidos de América llega a resultados que son exactamente lo contrario de lo que el modelo predice. Esta paradoja ha propiciado una enorme cantidad de investigación empírica y teórica, que, sin llegar a resolverla, muestran las debilidades y fortalezas del modelo H – O.

Otros autores han realizado estudios que han arrojado resultados ambiguos y contradictorios; destacando el de Tatemoto e Ichimura (1959), en el que plantean dividir el comercio internacional por áreas geográficas dada la dualidad de la corriente exportadora japonesa hacia los países desarrollados (intensiva en trabajo, 1951) y hacia los países en desarrollo (intensivas en capital). Entre otras contrastaciones completas del teorema H-O utilizando la metodología input-output destacamos el trabajo ya mencionado de Bowen, Leamer y Sveikauskas (1987).

Una explicación a la paradoja sería la reversión de las intensidades factoriales, cosa que ocurre en la realidad, pero los resultados empíricos no son convincentes. La mayoría de los economistas cree que no es tan

frecuente ni fuerte como para explicar la paradoja⁴. A pesar de esto, es una explicación que invalida el modelo ya que rompe la correspondencia entre los precios de los bienes y los precios de los factores.

Otra explicación a la paradoja se centra en los sesgos que producen los aranceles y las barreras no arancelarias al proteger a los bienes intensivos en trabajo hacia los intensivos en capital. Este razonamiento es cierto pero débil, como pone de manifiesto Baldwin (1971). También el considerar a las filiales de las EMN americanas como comercio interno podría ayudar a resolver la paradoja para el caso de los Estados Unidos de América.

Vanek (1963) plantea añadir un tercer factor, que sería los recursos naturales, sin embargo, la definición de industria basada en los recursos naturales es arbitraria, ya que no hay criterios unánimemente aceptados para tal definición. Además, tampoco resuelve la paradoja.

Una posible solución es la distinción entre trabajo cualificado y trabajo no cualificado, es decir, la introducción del capital humano como factor de la producción, capital humano que se crea mediante la inversión en educación. Esta solución, sin embargo, hace que la separación entre capital y trabajo se haga difusa⁵. A pesar de este hecho, la introducción del capital humano puede resolver la paradoja de Leontief.

⁴ Bajo, O. (1991a).

⁵ La intensidad del capital debería calcularse después de agregar el capital humano y el físico. El problema es como hacerlo. Según Kenen, capitalizando el exceso de ingreso de los trabajadores cualificados sobre los no cualificados. Siguiendo a Baldwin utilizando los costes de educación más las ganancias sacrificadas. Se han utilizado las dos vías: La primera en Branson, W. y Monoyios, N. (1977): "Factor inputs in U.S. trade", *Journal of International Economics*, vol. 7, mayo. (1977) y Branson, W. y Junz, H. (1971): "Trends in U.S. trade comparative advantage", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2. Respondiendo a la segunda opción clasificando el empleo según categorías profesionales: Maskus, K. Sveikauskas, C. y Webster, A. (1994): "The composition of the human capital stock and its relation to international trade; evidence from U.S. and Britain", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, nº 1.

Leamer (1980) pone de manifiesto que el procedimiento empleado por Leontief no es adecuado ni en un contexto multifactorial ni en un contexto de desequilibrio comercial, ya que en ambas situaciones existe la posibilidad de que un país sea exportador neto, no sólo de los servicios de los factores en los que está abundantemente dotado en términos relativos, sino también incluso de aquellos en los que su dotación es relativamente escasa. No obstante, otros autores, como Brecher y Choudhri (1982) critican la aportación de Leamer porque no resuelve la paradoja de Leontief, ya que todavía persiste aunque en una versión ligeramente modificada

Así, ante el elevado grado de consenso respecto a lo poco adecuada que resulta dicha teoría explicar los flujos comerciales, han surgido planteamientos alternativos, más allá de la dotación relativa de factores, que tratan de ofrecer explicaciones diferentes del comercio internacional.

Mención aparte merecen los críticos del intercambio desigual, entre los que destaca Arhigi Emmanuel (1969), al plantear que las ganancias del comercio se reparten de forma desigual entre distintos países ya que cada país incorporará cantidades de trabajo diferentes a sus bienes. Frente a estas críticas, el argumento de defensa de los modelos clásico y neoclásico es que lo que un país incorpora en trabajo al bien no es pertinente para el otro, a cada país sólo le incumbe lo que ahorra en trabajo mediante la importación.

Otra crítica, recogida por Oyarzun (1994), que se argumenta es que el comercio internacional invierte la tendencia a largo plazo de la razón de cambio entre bienes manufacturados y agrícolas, propicia la disminución de salarios para así aumentar los beneficios y posibilitar la aceleración de la acumulación del capital, los perceptores de rentas y beneficios verán disminuidos sus gastos por los artículos de importación (ya que son los únicos en consumirlos) y se favorece así la acumulación de capital, el ahorro de capital se produce además porque se libera de la producción de los bienes que se importan y lo asignan a las industrias más eficientes (las exportadoras), por último, se incrementa la oferta de bienes.

II.2. Los nuevos planteamientos de la teoría del comercio internacional.

Además de las dificultades que presenta la contrastación empírica del modelo H – O – S y de las críticas a dicho modelo, como ya se ha mencionado, los datos del comercio mundial muestran, además, varias regularidades empíricas que parecen no encajar en este marco teórico. Así, podemos señalar tres grandes tendencias en el comercio internacional: en primer lugar, una mayor importancia de elementos como las economías de escala, la diferenciación de producto o la base científica frente a la dotación de factores del país. En segundo término, la especialización interna de las industrias en vez de especialización entre ellas; lo que da origen al comercio intraindustrial (CII) y, finalmente, los cada vez más importantes movimientos de factores de la producción que se reflejan tanto en el comportamiento de las empresas multinacionales (EMN) o de la inversión directa extranjera (IDE).

Desde la segunda guerra mundial el crecimiento del comercio mundial se produce sobre todo gracias a los intercambios entre países industrializados, la mayoría del comercio está constituido por intercambio de productos manufacturados, como ponen de manifiesto Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997). Por tanto, se trata de comercio entre economías similares, que representa actualmente más de la mitad del comercio mundial, al ser similares, lo serán también sus dotaciones factoriales.

Durante las décadas de los 70 y 80 se diseñaron nuevos modelos para el comercio internacional utilizando marcos de referencia distintos como los modelos de competencia monopolística, que plantean ganancias en variedad, incrementos en los rendimientos de escala y mayor presión competitiva asociada al comercio internacional. Además se observa como el CII, ha sido el punto de partida para una renovación de la teoría del comercio internacional iniciada por, entre otros, Grubel y Lloyd (1975), Gray (1977), Finger (1975a), Brander (1981) y Abd El-Rahman (1986a). Así, hasta hoy, los trabajos de investigación acerca de este fenómeno son numerosos.

Por otra parte, el teorema del Stolper – Samuelson predice que la liberalización del comercio reducirá el ingreso real de uno de los factores de producción. En la UE se ha producido una fuerte liberalización y era de esperar que el factor perjudicado reaccionase con fiereza. Sin embargo, no se ha producido nada de eso: ha habido poca reasignación de recursos y parece que todos han ganado con la liberalización ya que todos los factores han aumentado su productividad.

Estos hechos se han intentado explicar desde diversos puntos de vista, casi siempre relajando alguno de los supuestos clave del modelo H – O: introduciendo la competencia imperfecta y la diferenciación de productos, el papel de las externalidades como hacen Helpman y Krugman (1985), las diferencias tecnológicas e, incluso, el accidente histórico. Veamos.

Krugman y Obstfeld (1995) muestran como el comercio intraindustrial no refleja ventaja comparativa. Son las economías de escala las que impiden que cada país produzca el rango completo de productos por sí mismo; así pues, las economías de escala pueden llegar a constituir un origen independiente del comercio internacional.

Las economías de escala residen en que la producción es más eficiente cuanto mayor es la escala a la que se lleva a cabo. Para conseguir ventaja de las economías de escala cada país debe concentrarse en la producción de un número limitado de bienes, con lo que cada bien puede producirse a una escala mayor y la economía mundial podría producir más de cada bien. El comercio internacional hace posible esta especialización al aprovechar las economías de escala y además pone a disposición de los consumidores una mayor variedad de bienes.

Las economías de escala pueden ser internas o externas a la empresa. Las economías externas son reducciones de costes de la empresa individual a medida que aumenta la producción de la industria. No tienen porqué violar la competencia perfecta, como muestra Marshall (1879). Las economías internas están bajo el control de la empresa y los rendimientos crecientes ilimitados derivados son incompatibles con la competencia perfecta, que es

uno de los pilares del modelo H – O: estaremos ante oligopolios o monopolios. Ambos tipos de economías de escala tienen implicaciones distintas para la estructura de las industrias o de los mercados.

Las dos son causa importante de comercio internacional⁶, pero la mayor parte de las investigaciones hasta ahora se han centrado en las internas por dos razones que según los autores citados son: primero, una mayor facilidad para su identificación en la práctica y segundo, la explicación que ofrecen sobre el comercio internacional es más sencilla que la que ofrecen los modelos basados en las economías externas.

Las economías de escala internas, que se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual pero no necesariamente del tamaño de la industria, en otras palabras, son internas a la empresa y dependen del tamaño de planta. Pueden tener su origen en reducciones de costes propiciados por una mayor especialización acompañada de una mejor organización, en indivisibilidades o en la existencia de costes fijos.

Si las empresas adoptan estrategias de fijación de precios basadas en la sustituibilidad imperfecta de las variedades del mismo producto, las economías de escala y aumentos de precios conducirán al CII de productos diferenciados. Las ganancias del comercio se incrementan, la ganancia de eficiencia microeconómica viene de unas estructuras de mercado más competitivas, mientras que la ampliación del mercado abre la puerta a mayor diversidad o variedad para el consumidor representativo.

Las economías de escala externas, producidas cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria y no necesariamente del tamaño de cada empresa, pueden ser compatibles con la competencia perfecta, con lo que serán externas a la empresa pero internas a la industria y dependerán del tamaño del mercado mundial. Se basan en las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo. Pueden llegar a tener un papel muy

⁶ También se pueden consultar: Jones (1968), Melvin (1969), Markusen y Melvin (1981) y Panagariya (1981, 1983 y 1986).

importante en el comercio internacional y su presencia puede no ser beneficiosa para todos los países.

Sin embargo, para Krugman y Obstfeld (1995), fuertes economías externas⁷ dan un importante papel al accidente histórico en la determinación de quién produce qué y pueden permitir a los patrones de comercio persistir incluso en contra de la ventaja comparativa. El comercio basado en las economías externas tiene efectos ambiguos sobre el bienestar nacional. No hay garantías de que la producción se realice en el país adecuado y es posible que el comercio basado en economías externas pueda dejar a un país peor de lo que estaba en ausencia de comercio.

Algunas de las más importantes economías externas se originan en la acumulación de conocimiento. La difusión del conocimiento de una empresa a las de su zona (entorno) da origen a una situación en que los costes de producción de las empresas individuales caen cuando la industria en su conjunto adquiere experiencia.

Cuando los costes caen con la producción acumulada a lo largo del tiempo, más que con la producción actual estamos ante un caso de economías de escala dinámicas. Éstas pueden residir en una ventaja comparativa inicial o en haber sido pionero en una industria.

Para Helpman y Krugman (1985) las industrias con alto nivel de comercio intraindustrial tienden a ser de bienes manufacturados sofisticados, sujetos a importantes economías de escala en la producción, mientras que las industrias con un comercio intraindustrial poco importante son generalmente de productos muy intensivos en trabajo, donde la ventaja comparativa está bien definida y es el determinante principal del comercio. El modelo Heckscher-Ohlin explicaría perfectamente el comercio interindustrial.

⁷ Conviene mencionar las economías de aglomeración como externalidades asociadas a la concentración geográfica que pueden actuar en contra de la convergencia real entre los estados miembros, como recogen Krugman y Obstfeld (1995).

Con respecto a las ganancias, el comercio intraindustrial proporciona ganancias adicionales al comercio internacional ya que permite a los países beneficiarse de mercados más grandes, donde los consumidores tienen acceso a una mayor variedad de productos a través del comercio internacional, además de la ventaja comparativa. Un país puede producir a mayor escala, con costes más bajos y mayor productividad debido a los rendimientos crecientes que subyacen en este tipo de comercio.

En estas circunstancias los efectos del comercio sobre la distribución de la renta serán pequeños y habrá sustanciales ganancias del comercio intraindustrial y puede resultar que a pesar de los efectos sobre la distribución de la renta, todo el mundo gane con el comercio.

En el modelo propuesto por Krugman (1981), las ganancias del comercio se verán influenciadas por, en primer lugar, que la igualación en el precio de los factores lleva a que la retribución real aumente para el factor abundante y disminuya para el escaso. Y, en segundo lugar, el aumento del tamaño del mercado significaría un beneficio para todos por la mayor variedad de productos disponibles.

El segundo efecto tenderá a dominar sobre el primero cuanto mayor sea el grado de diferenciación del producto y mayor sea la semejanza de dotaciones factoriales, con esto, Krugman puede explicar los “hechos estilizados” del comercio internacional: que gran parte del comercio internacional se realiza entre países con similares dotaciones de factores; que el comercio entre países similares es en gran medida intraindustrial; y que el crecimiento del comercio intraindustrial no ha planteado graves problemas distributivos o de asignación de recursos.

Helpman (1981) llega a resultados parecidos generalizando el teorema H – O donde las dotaciones factoriales explicarían el comercio interindustrial y las economías de escala y la diferenciación de producto el intraindustrial⁸.

⁸ El patrón de comercio interindustrial solamente se puede predecir a partir de las dotaciones relativas de factores. Los precios relativos de los bienes y de los factores sólo

Además, la proporción de comercio intraindustrial disminuye al aumentar la diferencia en dotaciones factoriales, mientras que el volumen de comercio será tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia de dotaciones factoriales y menor la desigualdad de tamaño de los países.

En general, todos estos modelos parten de dos supuestos: en primer lugar, existe diferenciación de producto y demanda en cada país para la gama completa de variedades de cada producto. En segundo lugar, cada variedad de producto diferenciado se produce con economías de escala en una estructura de mercado de competencia monopolista donde cada empresa produce una variedad diferente.

En cuanto al papel de la estructura del mercado destacan las aportaciones de Lancaster (1980) y Helpman y Krugman (1985) en la introducción de la competencia monopolista, con la que la causa del comercio se podría explicar por la diversidad de gustos de los consumidores y por la demanda de mayores variedades del mismo producto. Estos estudios se refieren a la diferenciación horizontal del producto.

La introducción del oligopolio como estructura de mercado favorece la aparición de CII basado, en este caso, tanto en los costes fijos en I + D que pueden soportar las distintas empresas como proponen Shaked y Sutton (1984): se trataría de modelos con diferenciación vertical de producto donde los costes variables medios aumentan con la calidad de tal forma que aquellas empresas que produjeran con una menor calidad se verían expulsadas del mercado.

Por otra parte, el comercio interindustrial no estará basado exclusivamente en las ventajas comparativas: las economías de localización o de aglomeración, o el tamaño de los países (más bien las diferencias de tamaño) también desempeñan un papel a destacar en el origen del comercio.

pueden servir para este fin en circunstancias muy especiales (si la función de utilidad es del tipo Cobb-Douglas y la función de producción de las manufacturas es homotética).

El patrón de comercio intraindustrial será en sí mismo impredecible. El modelo de Helpman y Krugman (1985) no predice qué tipo de bienes producirá cada país, sólo dice que producirán variedades distintas o productos distintos. La importancia relativa de cada tipo de comercio dependerá de lo similares que sean los países. Si dos países son similares en sus relaciones capital – trabajo predominará el comercio intraindustrial basado en las economías de escala.

Para determinar el equilibrio internacional se debe tener en cuenta que la localización de industrias sujetas a economías de escala externas conduce a una especialización sectorial; que el comercio interindustrial es posible sin ninguna ventaja comparativa y que en general, las ventajas comparativas no determinan totalmente los patrones del comercio interindustrial, en la medida que las economías de escala modifican la relación de precios.

Brander (1981) y Brander y Krugman (1983) plantean modelos formales de oligopolio en los que partiendo de la existencia de mercados segmentados, la rivalidad entre empresas, que actúan según el modelo de Cournot, lleva a la aparición del comercio intraindustrial en productos idénticos. A este resultado también se llega suponiendo que los consumidores tienen información perfecta. Sin embargo, cabe pensar que el comercio intraindustrial se lleva a cabo principalmente en bienes diferenciados.

También en el caso especial del dumping recíproco como muestran Krugman y Obstfeld (1995), se podría generar CII, además también muestran como la presencia de fuertes economías externas tienden a confirmar la existencia de patrones de comercio intraindustrial, cualesquiera que sean sus fuentes originarias. Además las economías externas proporcionan un importante papel al accidente histórico en la determinación de quién produce qué, y pueden permitir a los patrones de especialización establecidos persistir, incluso cuando van en contra de la ventaja comparativa.

El dumping puede producirse sólo si se dan dos condiciones: primero, la industria debe ser de competencia imperfecta, las empresas no toman el

precio de mercado como dado, lo establecen. Segundo, los mercados deben estar segmentados.

Markusen (1986) introduce un tercer determinante además de las distintas dotaciones factoriales y la competencia monopolista: la demanda no homotética, lo que permitirá explicar no sólo la dirección sino también el volumen del comercio.

Otro rasgo importante del comercio internacional actual es el papel desempeñado por las empresas multinacionales (en adelante EMN), una parte cada vez mayor del comercio internacional se da entre EMN, siendo muchas de las transacciones intraempresa o intrafirma.

El comportamiento de las EMN está muy ligado con la competencia imperfecta, así, el oligopolio diferenciado “es el más probable entorno de mercado para la inversión directa”⁹. Así, según este punto de vista, la teoría neoclásica es incapaz de explicar satisfactoriamente la realidad.

Los intentos de integración de las empresas multinacionales (EMN) son escasos, con excepción de los dedicados al ciclo de producto, y entre ellos destaca el trabajo de Hirsch (1976) que formula con un modelo en el que una empresa debe decidir si abastece un mercado exterior mediante la exportación o estableciéndose en otro país mediante la inversión directa en función de una serie de variables.

La hipótesis de convergencia de Markusen y Venables (1995) nos dice que a medida que los países convergen las EMN pueden desplazar comercio, así, la cuota del CII podría incrementarse, mientras el valor del comercio interindustrial podría descender. Esta hipótesis de convergencia conduce a un entramado de relaciones complejo entre inversión directa extranjera (IDE), los valores del comercio y su estructura: en la medida en que un país converge, las EMN pueden desplazar comercio. Así, la movilidad internacional del capital, como apunta Markusen (1995), junto con las EMN,

⁹ Caves (1971).

podría llevar a un desplazamiento del comercio. En ese caso valores decrecientes del comercio interindustrial podrían traducirse en un incremento de la cuota del CII, a medida que las filiales de las EMN incrementan sus ventas. Más adelante se volverá a tratar la cuestión del papel de las EMN y de la IDE.

Según Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997), utilizando el modelo de equilibrio integrado de Helpman y Krugman, la distancia económica entre países será no sólo la base de la especialización entre industrias gracias a la ventaja comparativa, sino también para la especialización dentro de las industrias según el rango de calidades. Así, la competencia imperfecta, las preferencias de los consumidores y las economías de escala complementan a las ventajas comparativas en una nueva explicación de los patrones de comercio.

Por otra parte, algunos economistas, entre los que cabe citar a Posner (1961), Hufbauer (1966), Vernon (1966, 1970, 1974 y 1979), Finger (1975b), Krugman (1979a, 1985), Grossman y Helpman (1989), plantean que el patrón o la estructura del comercio puede depender del cambio técnico, que es un factor dinámico y el modelo H – O es estático con lo que no tiene en cuenta este factor. En este aspecto, las teorías neotecnológicas señalan a las diferencias tecnológicas entre economías (o países) como fuente de la ventaja comparativa y del comercio internacional convirtiendo a la tecnología en una variable endógena del modelo.

En general, parece que las variables tecnológicas pueden ejercer un mayor impacto sobre las exportaciones de países grandes o de áreas económicas, capaces de desarrollar un liderazgo tecnológico, que en países pequeños.

La teoría de la brecha tecnológica propuesta por Posner (1961) hace uso de la secuencia de innovación e imitación en la medida que afecta a las exportaciones. A medida que se desarrolla un producto y es rentable en los mercados domésticos, la empresa innovadora (en posesión de un monopolio temporal) tiene fácil acceso a los mercados internacionales y, en un principio, las exportaciones del país crecen y las ganancias dan lugar a la

imitación por parte de otros países, aunque pueda darse el caso de países menos eficientes con ventaja comparativa derivada de la tradición, como se vio en el caso de las economías de escala externas y el accidente histórico.

Por tanto, un país que disfrute de una ventaja en la producción de un bien, ya sea por un mejor diseño o calidad, o por mayor eficiencia, tenderá a exportarlo. De esta forma, siempre surgirán innovaciones que se concentrarán en una o varias industrias, y pueden aparecer economías de escala dinámicas fruto de la experiencia acumulada.

En otras palabras, el país tendría una ventaja absoluta temporal. Sin embargo, esta teoría no nos dice porqué la brecha es como es, ni porqué es mayor o menor.

La teoría del ciclo del producto, sugerida por Vernon (1966) pone el énfasis en la estandarización de los productos y destaca tres etapas en la vida de un producto: nuevo, maduro y estandarizado. Los requerimientos de factores pueden variar durante la vida del producto y, por tanto, la ventaja comparativa en su producción puede variar de un país a otro tanto en el aspecto temporal como en el de localización espacial según el ciclo del producto.

Esta hipótesis introduce explícitamente la inversión extranjera en el modelo. Los productores introducirán productos nuevos destinados a consumidores de rentas altas o productos ahorradores de trabajo.

Así, según las teorías neotecnológicas la ventaja comparativa, no se explicará por las distintas dotaciones factoriales relativas, sino por las diferencias en la distribución de la inversión entre industrias.

Por otra parte, estas aportaciones sugieren que no hay fundamentos teóricos ni empíricos para afirmar que las exportaciones de alta tecnología, definida como la ratio entre los gastos en I + D y las ventas, sean más deseables desde un punto de vista económico.

El capital humano (o cualificación de la mano de obra) tiene una mayor importancia en la explicación de patrones comerciales estáticos, mientras

que los aspectos tecnológicos adquieren un papel dominante en la explicación de la evolución temporal de la ventaja comparativa.

Este enfoque es importante en la explicación del comercio intraindustrial y del comercio entre países industriales. Además, reconoce implícitamente la existencia de competencia imperfecta aunque da oportunidades a los pequeños productores cuando se trate de calidad o diseño.

Finalmente, al incluir tanto la IED como EMN, las aportaciones de Helpman (1984b y 1985) son significativas¹⁰, el rasgo distintivo de estos modelos es la existencia de inputs específicos a una empresa, como gestión, marketing, I + D, etc. que pueden utilizarse para mantener plantas productivas en países diferentes a aquellos donde dichos inputs se emplean, de manera que las EMN surgen debido a diferencias en las remuneraciones relativas de los factores, que se derivan de las dotaciones factoriales relativas.

Helpman extiende su modelo con la consideración de la integración horizontal y vertical de empresas lo que da lugar a una teoría en la que las empresas integradas horizontal y verticalmente que producen en más de un país intercambian bienes terminados, inputs intermedios e inputs invisibles.

En cuanto a la diferenciación de productos, de las anteriores estructuras de mercado surgen distintos tipos de diferenciación, y su presencia es uno de los determinantes principales del CII.

La existencia de productos diferenciados es una de las principales causas del comercio intraindustrial como ya se puso de manifiesto, y destacan, entre otros, Corden (1979), Grubel (1967 y 1970), Grubel y Lloyd (1975), Aquino (1978), Greenaway y Milner (1986 y 1987), Giersch (1979) y Tharakan (1981 y 1983). La diferenciación de producto es una situación en la que las empresas producen bienes, que aun siendo sustitutos cercanos, difieren en ciertas especificaciones como la calidad o el diseño, de manera que las empresas se enfrentan a curvas de demanda decrecientes para cada

¹⁰ También en Helpman y Krugman (1985) y Ethier (1986).

producto. Por tanto se trata de una forma de competencia alternativa a la de precios que también opera como barrera de entrada.

También es posible el CII en productos homogéneos cuando los costes de transporte son elevados en caso de bienes sujetos a condiciones de producción de carácter cíclico (energía eléctrica o productos agrarios por ejemplo). Aunque en este caso, para algunos autores puede tratarse de una mera curiosidad teórica, como afirma Deardorf (1984), mientras que para otros puede tener importancia como por ejemplo para Helpman y Krugman (1985) cuando incluyen las externalidades, o en el caso del dumping recíproco como muestran Brander y Krugman (1983).

De tal forma es frecuente distinguir dos tipos de diferenciación de producto:

La diferenciación horizontal, que vendría explicada por los modelos de competencia monopolista, en la cual los productos son similares en casi todas sus cualidades (calidad, prestaciones,...) pero que se diferencian en el diseño, la marca comercial, etc. El comercio internacional puede ser una forma de ampliar el mercado y aprovechar así la explotación de las economías de escala.

Según Fontagné, Freudenberg y Péridy(1997), la nueva interpretación basada en la diferenciación horizontal del producto surge como resultado de la síntesis propuesta por Helpman y Krugman cuando introducen la competencia imperfecta en el modelo estándar de comercio que propone Krugman. Así, según los principios del equilibrio integrado, el contenido factorial neto del comercio interindustrial está relacionado positivamente con las distintas dotaciones factoriales relativas entre los países que comercian. En cambio, el CII está relacionado negativamente, y será más desarrollado cuanto más semejantes sean las dotaciones factoriales de los países entre los que se establezca la relación comercial. Esta última afirmación se puede, sin embargo, cuestionar cuando se trate de un CII con diferenciación vertical de producto.

La distancia económica refleja las diferencias entre las dotaciones factoriales nacionales¹¹. Así, a mayor distancia, mayor será el comercio interindustrial, el que se basa principalmente en ventajas comparativas y menor será la componente intraindustrial.

La diferenciación vertical de productos, donde los productos, a pesar de ser similares se diferencian principalmente por la calidad, y que vendrían a ser explicados tanto por los modelos de oligopolio y las diferencias tecnológicas como por las ventajas comparativas, ya que como muestran Falvey y Kierzkowski (1987) la diferenciación vertical de productos, es decir, las distintas calidades con las que un producto dado puede salir al mercado, están sustentadas en dotaciones factoriales diferentes y en diferencias tecnológicas.

Sin embargo, lo que diferencia el CII con diferenciación vertical de productos del comercio tradicional entre distintos sectores, es que ni las diferencias en las dotaciones factoriales, ni de las diferencias tecnológicas entre los países que comercian son tan amplias en el caso de los países industrializados como en el caso de las diferencias existentes entre éstos y los no industrializados, por lo que al tratarse de bienes similares pero de diferente calidad se hace más difícil captar las diferencias en dichas dotaciones entre los países.

La competencia monopolista basada en la calidad y la variedad, conduce a una relación negativa entre la distancia económica, determinada por la concentración de recursos de dos países, y lo que comporta de solapamiento en el comercio de productos con calidades similares. Así, países distintos¹² establecerán CII con diferenciación vertical de producto, mientras que países similares lo harán con diferenciación horizontal, es decir, con variedades dentro de una calidad similar.

¹¹ Y también entre las rentas per cápita. Helpman y Krugman (1985).

¹² Si son muy distintos, entonces el comercio sería interindustrial.

Con la diferenciación vertical de producto, el esquema teórico se complica ya que debe explicar por qué los bienes de una misma industria, es decir, bienes similares, pueden ser vendidos a precios diferentes y también por qué dichos precios son diferentes.

La diferenciación propuesta por Falvey (1981) y por Falvey y Kierzkowski (1987) sugiere que el origen de las diferencias en precios corresponde a diferencias en las funciones de producción, dando lugar a diferencias de calidad. Estos autores plantean que una mayor calidad se consigue con unos costes variables mayores y las diferencias de precios reflejarían diferencias en los costes de producción. En otras palabras, una alta calidad significa incrementar las unidades de input capital dada una unidad de input trabajo.

La diferencia podría estar basada en que los costes fijos de desarrollo aumentan con el nivel de calidad; de otra forma, podrían basarse en los costes variables asociados con el contenido en capital o costes los del trabajo cualificado se incrementan con la calidad. Por el contrario, el precio pagado por la calidad puede ser un coste fijo, asociado con los gastos en I + D y que se incrementa con el diferencial de calidad entre los mercados domésticos y de exportación como dicen Motta, Thisse y Cabrales (1995).

Además, el papel de los gastos de publicidad es destacado como base para la diferenciación vertical.

Un país que tenga un importante CII vertical estará por tanto, especializado y, por tanto, la distancia económica entre países no está exclusivamente relacionada con el comercio interindustrial, también lo estará con el CII con diferenciación vertical de producto como muestran Fontagné, Freudenberg, y Péridy, (1997).

Shaked y Sutton (1984) proponen un modelo de diferenciación vertical de producto en el que los costes variables medios aumentan con la calidad, donde el papel de los gastos en I + D sería importante, conformando un "oligopolio natural" y se verían expulsadas del mercado las empresas que produjeran con una menor calidad.

El efecto distributivo en el caso del comercio intraindustrial de diferenciación vertical puede ser adverso para el factor que componga principalmente los productos que compitan con las importaciones. Es un impacto negativo que puede ser compensado total o parcialmente por los beneficios asociados al CII horizontal.

Dentro los intentos de integración de las explicaciones del CII dentro del modelo neoclásico de las proporciones factoriales destacan el de Krugman (1981) que incluye las diferencias en las dotaciones factoriales en sus modelos y tendrán lugar dos tipos de comercio: el interindustrial (basado en las diferencias de dotaciones factoriales) y el intraindustrial (que crecería con la semejanza en las dotaciones factoriales) y el de Helpman (1981), que llega a resultados parecidos generalizando el teorema H-O donde las diferentes dotaciones factoriales explicarían en comercio interindustrial y las economías de escala y la diferenciación de producto el intraindustrial.

Sin embargo, el principal inconveniente de estas nuevas aproximaciones teóricas es que fallan al querer ser sistemáticas, al contrario que lo que ocurre con la teoría clásica del comercio internacional. La principal debilidad de estos modelos radica en que no consideran los aspectos dinámicos, en particular los derivados de la innovación tecnológica, es decir, deberán incorporar los factores analizados por las teorías neotecnológicas para ser más robustos¹³.

Así llegamos al modelo de comercio internacional propuesto por Krugman¹⁴ se construye a partir de cuatro relaciones: la relación entre la frontera de posibilidades de producción y la oferta relativa; la relación entre los precios relativos y la demanda relativa; la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta relativa y la demanda relativa mundiales y del efecto de la relación real de intercambio sobre el bienestar nacional.

¹³ Bajo, O. (1991a).

¹⁴ Expuesto en Krugman y Obstfeld (1995).

Los estudios más recientes, precisamente han ido encaminados a insertar este CII de diferenciación vertical de productos en el modelo neoclásico tradicional ampliándolo. Como señalan Davis (1995) y Davis y Weinstein (1998) la teoría puede proporcionar un tratamiento unificado de un amplio rango de fenómenos (comercio intraindustrial, el volumen de comercio Norte – Norte, el éxito del modelo gravitacional de comercio, la teoría de las multinacionales, etc).

Estos autores se basan en Krugman (1980), que para ellos, identifica una observación crítica para distinguir la ventaja comparativa de los rendimientos crecientes proporcionada por modelos con costes de transporte que son conocidos como geografía económica. Así, el fenómeno por el que una demanda inusualmente fuerte puede conducir a la exportación del bien en el caso de la geografía económica recibe el nombre de 'efecto del mercado doméstico'.

Se han sugerido además, otras hipótesis que han obtenido buenos resultados en las contrastaciones empíricas. Tal es el caso de la distancia entre los países que comercian, la existencia de fronteras comunes o el menor nivel de barreras comerciales existentes entre países que pertenecen a un mismo esquema de integración, incluso el tener un idioma común, variables que no disponen de un soporte teórico tan sólido.

Un hecho observado dentro de la UE es que aquellos países que presentan una mayor intensidad en su CII bilateral se hallan todos ellos próximos geográficamente y poseen fronteras comunes. Esto permite conjeturar¹⁵ que aspectos como la proximidad geográfica, la existencia de fronteras comunes y el nivel de desarrollo económico conjunto pueden estar ejerciendo una influencia decisiva en la intensidad del CII bilateral.

Así, desde una situación en la que el modelo neoclásico tradicional era insuficiente para explicar la parte fundamental de los flujos comerciales internacionales, se ha pasado a una situación en la que este mismo modelo

¹⁵ Ríos (1996).

se ha ido adaptando para incorporar nuevos elementos como las economías de escala o la competencia imperfecta. Además una buena parte de los hechos que, en principio no eran explicados por la teoría de las proporciones factoriales, se han reinterpretado de tal forma que pueden ser explicados dentro del marco H – O, como puede ser la diferenciación vertical de productos.

Por tanto, los recientes desarrollos en la teoría del comercio internacional complican el marco tradicional de relaciones entre la estructura del comercio y los correlativos ajustes en las estructuras productivas.

II.2.1. Problemas de medición: índices utilizados; calidades; bilateralidad; agregación estadística.

Una vez destacada la importancia del CII, otro aspecto importante es el referente a su medición empírica, para ello, diversos autores han propuesto una serie de índices de entre los cuales el que más éxito ha tenido es el propuesto por Grubel y Lloyd (1975) cuya fórmula de la versión simple sería:

$$IGLL_j = \left[1 - \frac{(X_j - M_j)}{(X_j + M_j)} \right] * 100$$

Este indicador ofrece una medida del solapamiento de los flujos comerciales, aplicable tanto a cada tipo de producto como a cada industria. En otras palabras, ofrecer una idea de la importancia de cada una de las direcciones del flujo en función de la contraria para el mismo bien.

Otra cuestión importante en la de la diferenciación por calidades, la distinción entre los distintos tipos de diferenciación de producto. Siguiendo a Greenaway Hine y Milner (1994) podemos aproximar las diferencias en la calidad con las diferencias en los precios (que, a su vez, son aproximados por los valores unitarios) de los bienes y, si esas diferencias son lo suficientemente amplias, entonces estaríamos en presencia de CII con diferenciación vertical de producto, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$0,85 < \frac{VU_x}{VU_M} < 1,15$$

Los autores proponen la cota de esta diferencia en el 15%¹⁶ del precio de exportación con respecto al de importación. Lógicamente si las diferencias en los precios no superan este umbral estaríamos en presencia de CII con diferenciación horizontal de productos.

Siguiendo a estos autores, entonces podemos dividir el CII con diferenciación vertical de productos en CII de productos de alta calidad, en los que el precio de exportación es superior al precio de importación y CII de productos de baja calidad donde el precio de importación sería superior para cada tipo de producto considerado.

El tramo central que nos dejaría el criterio anterior estaría compuesto por aquellos productos con unos precios de importación y exportación similares, por tanto, se trataría de productos sujetos a diferenciación horizontal, o bien, podría tratarse de productos homogéneos, no pudiendo distinguir entre un caso y otro.

Por otra parte, puede ser importante a la hora de considerar al comercio como de carácter intraindustrial o no, el origen y el destino de los flujos comerciales. En otras palabras, deberíamos considerar en sentido estricto como hace Abd-el-Rahman (1986 a y b) solamente el CII con cada país por separado, ya que de no hacerlo así podríamos considerar como CII el comercio que se realiza con dos países de forma conjunta cuando de forma separada podría tratarse de comercio interindustrial con cada país.

Sin embargo, Carrera (1997) afirma que "si la pregunta relevante es cuál es la proporción de comercio cruzado existente en un sector para conocer, por ejemplo, el efecto de un aumento de la apertura, en términos de costes de

¹⁶ Este criterio, aunque es arbitrario, se justifica por medio de un estudio de sensibilidad, en el que con valores superiores en las diferencias no se mejoran los resultados sustancialmente y podríamos incluir dentro de la diferenciación vertical productos que no tengan una diferencia de calidad justificada.

ajuste y reasignación de factores de producción lo interesante puede ser medir el CII utilizando flujos agregados, ya que lo relevante puede ser la existencia de flujos de importación y exportación y no sus orígenes y destinos”.

Además, el grado de desarrollo de los distintos servicios estadísticos y la complejidad de las nomenclaturas estadísticas tienen un efecto importante sobre el CII, aunque es cierto que el fenómeno del CII no es exclusivamente un problema de agregación estadística, lo cierto es que merece la pena detenerse un instante en esta cuestión, ya que un nivel de agregación escaso puede incluir dentro de una misma categoría productos bastante diferentes con pocas características en común, pero por otra parte, una desagregación excesiva podría caer en una diferenciación demasiado trivial entre productos, lo que la haría poco operativa.

Finalmente, no existe unanimidad a la hora de qué fuente estadística consultar, ni cual debe ser la nomenclatura estadística a seguir, ya que no hay una definición clara y contundente de lo que es sector ni muchas de las distintas clasificaciones de productos atienden a su origen sectorial.

II.3. Los movimientos internacionales de factores. La regionalización de las economías. Las uniones aduaneras. La integración económica. El caso de la UE.

Al referirnos a movimientos internacionales de factores hablamos por una parte, de la migración de los trabajadores, los movimientos del factor trabajo; y, por otra, de préstamos internacionales, inversión directa extranjera y empresas multinacionales, los movimientos del factor capital. Los movimientos internacionales de factores están más restringidos que los de bienes ya que plantean mayores dificultades políticas.

La movilidad del trabajo presenta hoy día una gran cantidad de restricciones, por ello, en la práctica, tiene menos importancia que la movilidad del capital. Esta movilidad conduciría a la convergencia de salarios reales y a incrementar la producción mundial global. Pero a pesar de esta ganancia algunos grupos podrían verse perjudicados. El intercambio de factor trabajo

entre países es muy parecido al de bienes, sin embargo, el comercio de bienes no es un sustituto perfecto de la movilidad del factor trabajo.

Los préstamos internacionales, en particular pueden ser interpretados como un tipo de comercio internacional: el comercio intertemporal, es decir entre bienes de hoy por bienes de mañana. Para invertir más, una economía debe liberar recursos consumiendo menos en el presente, así tenemos un intercambio (trade off) entre consumo actual y futuro.

Por otra parte, una fracción importante de los movimientos internacionales de capital se realiza bajo la forma de inversión directa extranjera (IDE). La IDE no sólo implica una transferencia de recursos, sino también una toma de control. Por medio de la IDE una empresa crea o amplía una filial en otro país.

No debemos confundir ambas vías y suponer que la IDE sea un sustituto de los préstamos, ya que la IDE implica el control y el préstamo no. La IDE tiene, por tanto, la finalidad de formar EMN, que se localizarán en función de los recursos y también por los costes de transporte y otras barreras al comercio.

Para Krugman y Obstfeld (1995), una cuestión relevante es porque una empresa produce en varias localizaciones distintas y no son varias empresas las que producen, la respuesta está en la internalización: Hay un importante volumen de transacciones entre filiales de EMN en diferentes países, que sería comercio intrafirma: el output de unas puede ser el input de otras; la tecnología desarrollada en un país puede ser utilizada en otros; se puede coordinar la gestión de las distintas filiales, etc. Estas operaciones se pueden realizar en un mercado abierto, pero son más beneficiosas si se realizan dentro de una misma empresa.

Las EMN son, a menudo, los vehículos gracias a los cuales la producción intensiva en trabajo de los países industriales se traslada a las naciones con abundancia en trabajo y de que los flujos de capital se dirijan desde donde éste es abundante hacia donde es escaso. En un sentido amplio, las EMN son una forma de integración internacional. Así que puede esperarse que las

EMN produzcan ganancias globales y que también tenga efectos sobre la distribución de la renta que perjudiquen a algunas personas, es probable que estos efectos de redistribución se produzcan más dentro de los países que entre países.

Mundell (1957), plantea la relación de sustituibilidad entre comercio e IDE con libertad de circulación de factores además de la de bienes. Sin embargo, Markusen (1983 y 1995) introduce la posibilidad de que existan tecnologías distintas entre países, demandas diferentes, competencia imperfecta, economías de escala y distorsiones en los mercados de factores. Para este autor la movilidad de factores complementa a “la base inicial de los intercambios”. De esta forma, habrá dos tipos de IDE (o de EMN): las horizontales y las verticales.

Las horizontales representan la deslocalización de todo el proceso de producción y describen inversiones cruzadas entre países similares, por sus proporciones factoriales o su PIB per cápita. En este caso comercio e IDE son sustitutivos.

Las IED verticales representan la deslocalización de una o varias etapas del proceso productivo con el propósito de elevar la eficiencia general de la empresa y aprovechar las diferencias de costes entre países. Describe relaciones entre países con distintas dotaciones factoriales, en este caso la IED complementa o fomenta el comercio internacional.

Krugman y Venables (1990) sugieren que en presencia de rendimientos crecientes a escala la deslocalización de una parte del proceso productivo a la periferia se realizará para una bajada importante de los costes de transporte, que también incluyen las barreras al comercio. Si la bajada es insuficiente toda la producción se localizará en el centro y penetrará el mercado periférico a través de la exportación.

Otra cuestión a tener en cuenta en el comportamiento de las economías, y, por tanto, de sus flujos comerciales se refiere a las barreras al comercio, en este sentido, podemos preguntarnos por la diferencia entre una economía regional y una economía nacional.

Esta pregunta es importante dado que España se ha integrado en la UE y hemos pasado de tener una economía nacional a algo más parecido a una economía regional, como sugiere Sequeiros (2000b).

Así, la distinción entre comercio internacional e interregional se debe a las fronteras políticas que han sido establecidas por procesos históricos de guerra y diplomacia y que a menudo poco o nada tienen que ver con las líneas “naturales” del comercio. Por esto, las naciones no tienen por qué ser unidades económicas naturales.

Los gobiernos imponen barreras explícitas al comercio: aranceles, trabas a la libre circulación de personas, distintas monedas nacionales, presupuestos públicos, regulaciones y normas legales diferentes, distintas normativas sanitarias, etc. Sin embargo, una de las más importantes limitaciones a la integración de los mercados nacionales es que las personas no se desplazan libremente a través de las fronteras.

Por tanto, los mercados nacionales estarán mucho más integrados que los internacionales. Entre las regiones de un país hay una mayor movilidad de factores que entre los distintos países, además, las regiones tienden a estar mucho más especializadas y a comerciar mucho más entre sí.

Así, aunque lejos de vivir en un mundo sin fronteras, los mercados de bienes y capitales se están haciendo cada vez más integrados, con lo que los mercados internacionales se parecen cada vez más a los regionales.

Sin embargo, la principal diferencia radica en la movilidad de factores, principalmente el factor trabajo, y esto tiene dos consecuencias: En primer lugar, como las regiones deben competir por mantener factores que son móviles, la capacidad a largo plazo para exportar un determinado bien dependerá de su ventaja absoluta y no de su ventaja comparativa, lo que hace que el mantener factores sea más difícil, porque la ventaja absoluta es más restrictiva que la comparativa. En segundo lugar, los movimientos de capital y trabajo, a menudo, dan origen a procesos acumulativos de crecimiento desigual.

Muchas regiones tienen ventaja absoluta en unos pocos bienes y servicios en el mejor de los casos, y serán regiones que sean incapaces de atraer o mantener una gran población. Cambios en los gustos o en la tecnología pueden hacer variar la ventaja absoluta, en unos casos pueden proporcionar oportunidades de desarrollo a regiones atrasadas y en otros las regiones pueden perder sus ventajas previas.

En la realidad observamos que tanto la riqueza como la población están altamente concentradas geográficamente, ya sea por ventajas iniciales o por accidente histórico esta situación tiende a reforzarse con el paso del tiempo en lo que se denomina proceso de causación acumulativa. El ejemplo más claro de causación acumulativa implica la interacción de las economías de escala, los costes de transporte y la movilidad del trabajo.

Una empresa minimiza sus costes de transporte localizándose cerca de la mayoría de sus clientes, así, la empresa tipo querrá localizarse conforme a este criterio, y, por tanto, en el mismo lugar en el que están localizadas otras empresas. Entonces, una concentración de empresas, una vez establecida, será autosostenida.

El mercado será mayor precisamente donde hayan elegido localizarse un gran número de las demás empresas. La región con la mayor parte de las empresas y, por tanto, con el mayor mercado, atraerá a las empresas de otras regiones, reforzando adicionalmente su ventaja de tamaño. Este proceso circular de causación acumulativa conduciría finalmente a la concentración de la industria en una sola región.

Por otra parte, los acuerdos de comercio preferencial, es decir, todos aquellos que tienen como objetivo eliminar las barreras a la actividad económica entre dos o más países, llegando incluso a la integración, parecen tener un efecto doble, como muestran Baldwin y Venables (1995), por un lado tienden a aumentar la competencia, las interrelaciones y el bienestar entre los países participantes, y por otra parte tienden a reducir las relaciones de los miembros con el resto del mundo.

Además, los acuerdos de integración regional, al reducir o eliminar las restricciones al libre comercio y a la movilidad de los factores, pueden permitir que cada país se especialice en la producción y exportación de los bienes que utilizan intensivamente el factor de producción en el que posee abundancia relativa y, por tanto, presenta menores costes relativos en comparación con sus socios comerciales. Así, las diferencias en las estructuras productivas de los países podrían tender a acentuarse, y se intensificarían sus intercambios comerciales y los movimientos de los factores, hasta que se eliminaran los diferenciales de costes existentes entre los países.

Baldwin y Venables (1995) presentan, además, las aportaciones teóricas y empíricas de la literatura sobre los efectos de la integración sobre el comercio, la producción y el bienestar en tres etapas: La primera estaría basada en el modelo tradicional en el que el comercio internacional: las ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta. La segunda etapa introduce la competencia imperfecta y las economías de escala. La tercera introduce el dinamismo de los efectos de la integración en el ahorro, la inversión y el crecimiento económico. Las diferentes aproximaciones son complementarias más que sustitutivas.

Históricamente, la primera etapa incluye las herramientas desarrolladas desde los 50 en adelante por Viner (1950), Meade (1955) y otros. Esta teoría tradicional de las uniones aduaneras estaba apoyada en el modelo de competencia perfecta del comercio internacional con la atención puesta en los efectos directos de los cambios en las barreras al comercio.

La teoría tradicional reconocía que podrían existir efectos secundarios cuyo tratamiento satisfactorio comienza a ser posible solamente a partir de finales de los 70 con los modelos de competencia imperfecta de Krugman, Helpman y otros. Los efectos dinámicos de la tercera fase surgen de los desarrollos analíticos de los 90 que proceden de los trabajos del propio Baldwin, Grossman y Helpman (1995) entre otros.

Para Allen, Gasiorrek y Smith (1997), el análisis tradicional de los efectos de las barreras arancelarias incluye cambios de magnitud conocida y métodos analíticos que son sólidos; los cambios en los términos de intercambio no son siempre fáciles de medir; el análisis de las barreras no arancelarias implica cambios con una magnitud menos cierta; la estimación de los precios o márgenes de costes en un mercado de competencia imperfecta incluye inferencias de un cuerpo teórico en el que no hay un único modelo de comportamiento aceptado; la extensión de los efectos de las economías de escala es controvertida; los efectos de la variedad están generalmente aceptados pero carecen de un tratamiento teórico agregado; y, finalmente, los efectos del desarrollo endógeno son muy inciertos en cuanto a forma y dirección.

Viner (1950) utiliza los conceptos de creación y desviación de comercio, efectos a los que puede conducir una unión aduanera, pero mientras la creación de comercio es beneficiosa y tiende a aumentar el bienestar, la desviación es perjudicial y tiende a disminuir el bienestar global, el efecto final sobre el bienestar dependerá de cual de los dos efectos tenga mayor repercusión. En realidad, un país socio puede perder aun cuando los otros ganen.

Con la formación de uniones aduaneras normalmente se desplaza la localización de la producción nacional de algunos bienes. Cuando el desplazamiento da lugar a un nuevo comercio en términos netos estamos ante la creación de comercio. Por otra parte, cuando el desplazamiento simplemente desvía parte del comercio ya existente de un país a otro hablaremos de desviación de comercio.

La creación de comercio mejorará la asignación internacional de recursos al desplazar la producción de un bien de un productor de alto coste a un productor de bajo coste. Por esto la creación de comercio mejora el bienestar, porque reduce costes, o alternatively, incrementa el ingreso mundial.

Por otra parte, la formación de una unión aduanera implica una discriminación geográfica de aranceles, por lo que hace que algunos productos que con anterioridad a la unión eran importados del resto del mundo pasen a ser importados del país socio. Si por la discriminación de aranceles abandonamos un productor de bajo coste para sustituirlo por uno de coste más elevado del país socio este efecto será la desviación de comercio. En este sentido, la desviación de comercio reduce el bienestar al aumentar los costes o al reducir el ingreso mundial.

Viner (1950) solamente se ocupó de los efectos producción del comercio preferencial, sin embargo, también tendremos un efecto consumo: cuando se implementa la unión aduanera el precio de las importaciones pagado por los consumidores residentes disminuye por lo que, excepto en el caso de demandas completamente inelásticas, el consumo debe aumentar. Este efecto consumo tiende a expandir el comercio y a mejorar el bienestar.

De esta forma, el concepto de desviación de comercio utilizado por Viner no era muy preciso porque incluye la desviación inicial en sentido estricto y creación de comercio resultante del ajuste del consumo. Por esto, la primera será la desviación pura de comercio (perjudicial para el bienestar) y debemos hablar de dos creaciones de comercio, la propiamente dicha y la generada por el efecto consumo (que será positiva para el bienestar).

A pesar de todo, los resultados de las uniones aduaneras son ambiguos y sus efectos, tanto la desviación como la creación son pequeños. Y el análisis de los costes y beneficios es bastante complejo, ya que requiere un detallado conocimiento de los flujos comerciales, de las distorsiones del mercado y de la propia respuesta de la economía a la unión aduanera.

El análisis acerca de la creación y desviación de comercio en la UE realizado por Allen, Gasiorek y Smith (1997) plantea como principales conclusiones que, en primer lugar, las distintas experiencias de los diferentes países sugieren que ha habido cambios en la competitividad que no pueden ser atribuidos exclusivamente a los efectos de las variaciones en los tipos de cambio o a cambios macroeconómicos.

Por otra parte, parece que las diferencias intersectoriales dentro de los países no son lo suficientemente grandes para implicar que ha habido influencias sectoriales tan fuertes al menos como las variaciones en los tipos de cambio o cambios macroeconómicos. Además, para la mayoría de sectores, los mercados UE han aumentado su apertura frente a las importaciones del resto del mundo, esto es una tendencia a largo plazo.

Según este trabajo, las medidas del mercado único han mejorado la competencia en precios y la reducción de los márgenes. Este comportamiento se refleja generalmente entre las industrias. Las estimaciones del impacto global del MUE teniendo en cuenta tanto los efectos de demanda como los de oferta sugieren que el programa ha propiciado una fuerte creación de comercio, y, por otra parte, ofrece pocas pruebas de la desviación de comercio.

De esta forma, la teoría neoclásica de la integración económica que arranca en el modelo de comercio internacional de H-O-S y su extensión de movilidad de factores de Mundell (1957), predice que los acuerdos de integración regional mejoran no sólo la eficiencia y el 'buen hacer' de los países como un todo sino también la convergencia real entre ellos como recogen Fontagné, Freudenberg, y Péridy (1997).

Sin embargo, los más recientes modelos de integración regional muestran como a medida que se relajan los supuestos de los modelos ortodoxos, las predicciones relativas al impacto de los procesos de integración sobre la convergencia real y también sobre la eficiencia cambian sustancialmente. Así, una vez que se introducen los rendimientos crecientes a escala, externalidades, diferenciación de productos y factores productivos y diferencias en las capacidades tecnológicas de los países, o restricciones en la difusión internacional del conocimiento técnico hay razones para esperar ganancias adicionales de eficiencia pero, al mismo tiempo, los efectos de la integración (formación del mercado único) se vuelven inciertos.

En este contexto, la ampliación de los mercados permite una aplicación más eficiente de las economías de escala e incrementa el bienestar de los

consumidores, al ampliar las posibilidades de satisfacer su preferencia por la variedad. La intensificación de la competencia entre empresas reduciría sus márgenes precio – coste, como muestra Winters (1992).

Los costes de ajuste asociados en este segundo caso son menores porque el trasvase de factores se da dentro de los sectores y no entre sectores, pero esto es válido si se trata de diferenciación horizontal de producto. Si la diferenciación es vertical, las conclusiones ya no serán tan optimistas, ya que la diferenciación de calidades se basa en la distinta capacidad tecnológica de los países.

Por ello, al menos en el corto plazo, los países con menores niveles de renta podrían experimentar importantes costes de ajuste, e incluso un empobrecimiento relativo frente a los socios que parten de una situación inicial más favorable.

En lo referente al segundo grupo de efectos, el propósito del mercado único europeo (MUE) es eliminar los obstáculos normativos a la competencia, permitir a las empresas expandir sus mercados sin monopolizarlos y aumentar la variedad de elección de los consumidores.

Además, el MUE podría hacer a la UE más atractiva para la inversión tanto interna como extranjera, proporcionando un entorno más estable y predecible con una regulación común a la vez que aumenta el acceso al mercado.

Es difícil distinguir en la práctica entre los cambios en los patrones de comercio derivados de los efectos externos de los cambios en las barreras internas y de aquellos debidos a la modificación de las barreras externas.

La distinción entre mercado segmentado y mercado integrado es importante a la hora de evaluar el impacto de la integración bajo competencia imperfecta en los cambios en el comercio. Cuando hay segmentación nacional de un mercado, las empresas fijan precios en cada mercado nacional de forma independiente. La integración generará incrementos del comercio (intracomunitario) ya que la liberalización interna reducirá los

precios o márgenes de costes dentro de la UE y llevará a un aumento de la escala de la producción a unas pocas empresas. La creación de comercio intraindustrial no necesariamente genera incrementos de las importaciones netas ya que el incremento de las importaciones de un socio puede coincidir con los incrementos de las exportaciones de otro en el mismo sector.

Sin embargo, si la integración está acompañada de un desvío de la integración de mercados en el que los productores tratan al MUE como uno solo en el que tienen que adoptar una estrategia de precios unificada la reducción de los precios o de los márgenes de costes a lo largo de la UE hace que los mercados de los países socios pierdan atractivo frente a una situación de segmentación de mercados, por tanto habría menos comercio intraindustrial intracomunitario: los efectos en la creación de comercio serían negativos.

Aquí encontramos otra vez un ejemplo donde los efectos en el bienestar de los cambios en el comercio son diferentes de los del análisis tradicional: el comercio intracomunitario se reduciría más que ampliarse, pero el impacto del incremento de la competencia sobre la renta nacional sería positivo.

Hay menos ambigüedad en el caso de los efectos de la desviación de comercio (DC): tanto con mercados segmentados como con mercados integrados, la competitividad de los productores comunitarios puede generar DC cuando los productores foráneos pierdan cuota de mercado en los mercados comunitarios.

Además, la experiencia europea pone de manifiesto como la eliminación de aranceles no es suficiente para alcanzar un mercado único. Son muchos los casos detectados donde las diferencias entre los precios de un mismo bien son elevadas entre los países miembros, en otras palabras, las empresas fijan precios distintos en los distintos países, es decir, discriminan precios. Los mercados están, por tanto, segmentados y las empresas pueden mantener así sus posiciones en cada mercado nacional. Se podría obtener una ganancia de bienestar pasando de un mercado segmentado a uno integrado, como afirman Baldwin y Venables (1995).

El razonamiento que subyace a las medidas destinadas a poner en práctica el MUE es que la liberalización tiende a disminuir los precios a través de un aumento de la competencia, induce a transformaciones de las estructuras de los mercados y fomenta la concentración de recursos en los usos más eficientes.

Con respecto a los efectos dinámicos, si la integración conduce a un incremento de la renta de la UE y por tanto, a incrementar el ahorro y la inversión, el comercio se puede incrementar tanto con los socios como con los demás, pero no a expensas de la producción doméstica.

Parece que no hay razones para suponer que los efectos dinámicos propicien algún cambio particular en los patrones de consumo, y en efecto, es posible que los diferentes patrones puedan ser observados en diferentes sectores ya que el desarrollo endógeno lleva a una expansión de los sectores más intensivos en capital y alta tecnología y a una contracción de los sectores de menos tecnología y menor preparación de la fuerza de trabajo.

La mayoría de los estudios que medían las ganancias de la integración se basaban mayoritariamente en las economías de escala. El supuesto implícito de la mayoría de los estudios era que la eliminación de las restantes barreras a la movilidad de bienes se traduciría en un aumento de los flujos comerciales dentro de la Unión, y la mayor parte de este incremento sería de comercio intraindustrial (CII).

Los mecanismos que llevan a las ganancias están estrechamente conectados con el tipo de ajustes en el comercio asociados con la culminación del mercado único. Esta conexión tiene dimensión sectorial y nacional ya que los estados miembros más avanzados y los menos avanzados no comparten el mismo tipo de ajuste, mientras las diferentes industrias no se ven afectadas de forma idéntica por el mercado único. La especialización se puede dar, dentro de las industrias, en los rangos de calidad, y, por tanto, llevamos al CII vertical.

El tipo de comercio más importante en Europa a principios de los 80 era el comercio de una sola dirección (el interindustrial). Sin embargo, desde mediados de los 80 en adelante, comenzó a declinar su importancia. En este sentido, la evolución muestra que la fase de preparación del MUE estuvo acompañada por una caída de la cuota del comercio interindustrial en Europa. Esto, sin embargo, no significa que el MUE haya causado por sí solo este hecho, podría estar asociado con otros determinantes que pueden haber influido simultáneamente.

II.4. Recapitulación.

La teoría neoclásica del comercio internacional presenta dos vertientes: una que consiste en una reformulación de la teoría de la ventaja comparativa, que proporciona buenos resultados empíricos, pero que adolece de ofrecer una explicación satisfactoria a las causas últimas del comercio, es decir, en qué reside la ventaja comparativa.

Este problema se resuelve con la segunda aproximación teórica al comercio internacional: el modelo H – O, o de las proporciones factoriales. Con este modelo se ofrece una explicación coherente a las fuentes de la ventaja comparativa.

Sin embargo, se trata de una explicación del comercio muy restrictiva, debido a sus supuestos de partida, y, además, es un modelo cuya contrastación empírica ha resultado fallida en diversas ocasiones, la más conocida, sería la paradoja de Leontief (1956), a partir de la cual se ha generado una enorme cantidad de investigación empírica para confirmarla y para tratar de resolverla, o para refutarla.

Por otra parte, podemos mencionar algunos hechos 'estilizados' que muestran los datos de comercio internacional desde los años 70: mayor importancia de elementos como las economías de escala, la diferenciación de productos, la base científico – tecnológica de un país, la mayor importancia del comercio intraindustrial, que supone una especialización interna de las industrias frente a la especialización, tradicionalmente esperada, entre ellas, los cada vez más importantes movimientos de capital,

plasmados principalmente en los flujos de inversión directa extranjera y en la existencia y comportamiento de las empresas multinacionales.

Estos hechos, que no encajan dentro del modelo tradicional de las proporciones factoriales, se han tratado de explicar, en un primer momento, introduciendo elementos nuevos o quebrantando alguno de sus supuestos clave. En una segunda fase, se ha producido una cierta reinterpretación de alguno de estos hechos y se ha integrado en el modelo H – O. Veamos:

Se ha introducido elementos como la competencia imperfecta, la diferenciación de productos, las diferencias tecnológicas, las economías de escala o las externalidades en los modelos de comercio internacional.

El CII se puede explicar gracias a las economías de escala y la diferenciación de productos, también por las economías de aglomeración o las diferencias en el tamaño de los países que comercian, se ha otorgado un importante papel a las EMN, a los cambios tecnológicos o a las diferencias en dotación de capital tecnológico en la determinación de los patrones dinámicos de comercio, mientras que el capital humano tendrá importancia para los patrones estáticos.

Entre los intentos de integración del modelo tradicional con las nuevas aportaciones que recogen la inclusión de nuevos elementos, debemos destacar a Krugman (1981 y 1983), que plantea dos tipos de comercio, el interindustrial, que se explica por el modelo de las proporciones factoriales, y el intraindustrial que se explica mediante las economías de escala y la competencia imperfecta. Helpman (1981), generaliza el teorema H – O ampliándolo con las economías de escala y la diferenciación de productos para explicar el CII.

La distancia económica se utiliza para distinguir tipos de comercio, así, si ésta es amplia, entre los países tenderá a predominar el comercio interindustrial, explicado por el modelo H – O. Si la distancia económica es reducida tenderá a predominar el CII, dentro de este tramo, cuanto más distancia exista entre los países tenderá a predominar el CII con diferenciación vertical de productos, mientras que a medida que la distancia

económica sea más reducida, tenderá a predominar el CII con diferenciación horizontal de productos.

Falvey y Kierzkowski (1987) muestran como la diferenciación vertical de productos, es decir, las distintas calidades con las que un producto dado puede salir al mercado, están sustentadas en dotaciones factoriales diferentes y en diferencias tecnológicas.

Krugman (1990 y 1995) propone un modelo más completo basado en un conjunto de cuatro relaciones: la que se establece entre la frontera de posibilidades de producción y la oferta relativa; la existente entre los precios relativos y la demanda relativa; el punto de equilibrio, que vendrá determinado por las relaciones anteriores; y, finalmente, el efecto de la relación real de intercambio sobre el bienestar. Este será su modelo estándar de comercio.

Davis (1995) y Davis y Weinstein (1998), introducen el CII con diferenciación vertical en el modelo H – O, ampliándolo.

En resumen, se han incorporado al modelo H – O nuevos elementos para ampliarlo y generalizarlo, como nuevas interpretaciones de los hechos estilizados o ampliar la gama de factores de producción, o los efectos dinámicos, aunque su consideración todavía no parece satisfactoria, de tal forma que no se dispone aun de un marco teórico unificado y único para explicar los flujos internacionales de mercancías.

Con respecto a la integración económica, que afecta claramente a los movimientos internacionales de factores, nos encontramos con que la movilidad del factor trabajo se puede considerar 'bloqueada' por diversos motivos. Incluso en el seno de la UE15, estos movimientos, entre personas de nacionalidad comunitaria son menores de lo que cabría esperar por comparación, por ejemplo, con el mercado de trabajo norteamericano.

Por su parte, los movimientos internacionales de capitales, que han experimentado un fuerte dinamismo en las últimas décadas, se plasman fundamentalmente en la IDE, de la que tendremos dos tipos: una de carácter

horizontal y que sustituiría a los flujos comerciales, y otra de carácter vertical, que complementaría a los flujos comerciales.

La introducción de los supuestos de rendimientos crecientes, externalidades, diferenciación de productos y diferencias entre las dotaciones tecnológicas entre países hace que los efectos derivados de la integración económica se vuelvan inciertos, y que no sean tan claramente los de la convergencia económica real como espera el modelo neoclásico tradicional.

Sin embargo, todas estas nuevas aportaciones teóricas que tratan de reflejar mejor el comportamiento de los mercados han introducido nuevos elementos de discusión teórica sobre los efectos comerciales de los procesos de integración económica.

Dado que estos modelos de comercio predicen especializaciones distintas según se trate del comercio intraindustrial o interindustrial, nos encontramos, dentro del primero, con dos opciones: si se trata de CII con diferenciación horizontal de producto, donde los modelos que se basan en la competencia monopolista, economías de escala, etc. donde los efectos de una integración pueden ser favorables para todo el conjunto. En cambio, si lo que predomina es el CII con diferenciación vertical de producto, nos podemos encontrar con situaciones similares, aunque en menor escala a las que se pronostican por parte de la teoría tradicional, donde se pueden presentar costes de ajuste importantes.

III. ASPECTOS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL CON LA UE.

III.1. Una visión de conjunto.

Una vez examinadas las principales aproximaciones teóricas al tratamiento y enfoque del comercio internacional, el objetivo principal de este capítulo será la realización de un análisis detallado del comercio exterior español frente a la Unión Europea (en adelante UE). Primero se examinarán algunos rasgos como su cuantía e importancia con respecto al comercio español total.

En un segundo paso, se estudiará la composición de los flujos importador y exportador de la economía española con la UE, utilizando en primer término la agregación por capítulos arancelarios. A continuación, con un mayor nivel de desagregación, y, por tanto, con la pretensión de ofrecer una mayor precisión, se realizará el análisis tomando como referencia las partidas arancelarias. Es importante, además, distinguir entre los distintos países que conforman la UE, ya que ésta no se comportará como un espacio homogéneo como se verá, tanto como origen de las importaciones, como punto de destino de las exportaciones españolas.

Las variaciones en la protección arancelaria, española frente a la producción comunitaria y la comunitaria frente a la producción española, pueden haber tenido influencia en el comportamiento importador y exportador de la economía española, se ofrecerá también una breve descripción de esos cambios y su influencia para ambos flujos.

El volumen de comercio será nuestro siguiente punto de atención, para mostrar tanto su composición a través de los productos más relevantes, como la importancia de cada país comunitario. Este paso nos permite abordar el tratamiento de las tasas de cobertura y los saldos comerciales, tanto por capítulos arancelarios como por partidas arancelarias, para poder identificar, en una primera aproximación, la dotación factorial que aparentemente revela el saldo comercial.

A continuación se analizará la existencia de ventajas o desventajas comparativas analizadas a través de la especialización comercial y, posteriormente, la presencia de comercio intraindustrial detectado a través de las medidas más utilizadas.

El comercio intraindustrial será el foco del siguiente apartado de este estudio, dada su importancia, tanto cuantitativa como cualitativa. Se utilizarán las aportaciones teóricas más recientes, tanto desde el punto de vista de la conceptualización del fenómeno, como acerca de las dificultades de medida del mismo. Así podremos distinguir varios tipos de comercio y analizar su importancia tanto en el conjunto como para las importaciones y las exportaciones.

El siguiente paso será el estudio de la composición, a grandes rasgos, de cada tipo de comercio así como su tasa de cobertura. Esto nos dará una idea de la especialización por tipos de comercio de la economía española. Además también se ofrece un análisis del CII por países con la UE, con lo que podremos distinguir entre la Comunidad considerada como un todo y los flujos bilaterales españoles con cada uno de los países miembros.

El contenido tecnológico del comercio con la UE nos ofrece una visión complementaria al análisis realizado para los tipos de comercio: desde su importancia en cada tipo de comercio hasta lo que supone en el conjunto de las relaciones comerciales con la UE, teniendo en cuenta, también si se produce una distinción por países.

A continuación se abordará una aproximación a la base económica que revela este comercio exterior con la UE: nuestra especialización productiva en el seno de la UE y una aproximación de las ramas productivas más importantes en el comercio con la Unión: si son industrias con economías de escala, qué tipo de intensidad factorial presentan en comparación con el estándar europeo.

Finalmente, una vez descrito el comportamiento del comercio español frente a la UE se ofrece un análisis explicativo de su evolución mediante una aproximación econométrica a la explicación de su comportamiento de

para tratar de observar, en lo posible, la relevancia de los principales determinantes del CII que sugieren los estudios teóricos.

Los datos del comercio exterior español han sido facilitados por la Fundación Barrié hasta 1997 y proceden de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), y, a partir de esa fecha están disponibles en la página web de la AEAT (www.aeat.es) y se ha utilizado la clasificación arancelaria vigente: En 1980 la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, de 1981 a 1987 la NIMEXE. Desde 1988 en adelante la Nomenclatura Combinada utilizada por la comunidad para establecer el arancel común TARIC. Cuando ha sido necesario, se han complementado con datos tomados de otras fuentes (OCDE, etc.). El tratamiento de los datos procedentes de los registros de aduanas y los problemas que se han presentado, se recogen en el anexo N° III.1.

Estos datos ofrecen, entre otros aspectos, el desglose por países necesario para distinguir entre los distintos espacios económicos y poder seleccionar el que nos interesa: la UE; y la clasificación de los productos derivada de la aplicación de la nomenclatura del arancel vigente. La justificación del uso de la clasificación arancelaria, viene dada por, en primer lugar, su utilización derivada de las prácticas aduaneras y, en segundo lugar, y con mayor relevancia, nos permitirá poder operar en el momento oportuno con un elevado nivel de desagregación ya que es la clasificación más útil para poder definir de forma lo más homogénea y precisa posible lo que es un producto¹⁷, aspecto que será clave para estudiar el CII.

Así, dado el tratamiento que se va a dar a los datos de comercio, nos parece oportuno mencionar que los datos relativos al comercio español con la UE, salvo especificación en contrario, se hará en términos nominales.

La principal razón que explica la elección del espacio UE es que, además de constituir el espacio económico fundamental para el comercio exterior

¹⁷ Otras clasificaciones, por ejemplo la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), no alcanzan tanto detalle como esta.

español, tanto por volumen como por su composición, la economía española está completamente abierta a las demás economías nacionales de la Unión, pudiendo incluso considerarse casi como una economía regional dentro del conjunto UE, como afirma Sequeiros (2000a).

Por otra parte, se considera el espacio de la Unión Europea con su composición actual¹⁸ ya que facilita el análisis de los datos al poder ofrecer para todo el período un espacio lo más homogéneo¹⁹ posible. Además, las incorporaciones desde 1980 en adelante serán de países que, como se verá, no suponían un gran peso sobre el comercio exterior español, y, además pertenecían a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), organización que tuvo (y tiene) un trato preferencial desde el punto de vista comercial con la CEE²⁰.

¹⁸ Es decir, con quince miembros. Hay que recordar que la unificación alemana también supuso una ampliación, por lo que para incorporar los datos relativos a la extinta RDA se ha optado por una consolidación de todo el conjunto alemán en vez de mantenerlos aparte como país independiente. Además, a partir de 1990 desaparecen los registros con el código país correspondiente a la RDA.

¹⁹ Sin embargo, no abarca completamente el comercio intracomunitario, ya que algunos tráficos con la UE como pueden ser los indeterminados, la pesca de altura, partidas pendientes de aplicación, etc. que presentan códigos distintos. Los tráficos con estos orígenes o destinos no se incluirán en este trabajo ya que tienen poca importancia y aparecen de forma bastante irregular en el tiempo.

²⁰ Además, la diferencia entre considerar para todo el período la Unión con 15 miembros e ir considerando el espacio de la Unión conforme evoluciona en el tiempo y se van incorporando nuevos países es bastante reducida como se verá por la importancia de los grandes países dentro de la Unión.

Cuadro III.1

Comercio España – UE15: valores totales.

(miles de millones de pesetas corrientes y porcentajes)

Año	Importaciones (M)	M / total M	Exportaciones (X)	X / total X	Saldo	Tasa de cobertura frente a la UE	Tasa de cobertura Total
1980	825,99	33,43	823,20	54,19	-2,79	99,66	61,49
1981	942,52	31,64	913,43	48,39	-29,10	96,91	63,38
1982	1.175,31	34,00	1.123,97	50,58	-51,34	95,63	64,29
1983	1.473,72	35,27	1.467,49	51,46	-6,24	99,58	68,26
1984	1.699,71	34,85	1.983,37	53,63	283,66	116,69	75,83
1985	1.992,72	39,11	2.223,55	54,24	230,83	111,58	80,46
1986	2.660,02	53,62	2.380,26	62,43	-279,76	89,48	76,86
1987	3.495,13	57,83	2.742,79	65,72	-752,33	78,47	69,06
1988	4.215,10	60,31	3.161,92	67,86	-1.053,18	75,01	66,67
1989	5.086,10	60,58	3.544,78	69,04	-1.541,32	69,70	61,15
1990	5.575,03	62,65	4.031,90	71,62	-1.543,12	72,32	63,27
1991	6.075,69	63,05	4.523,37	74,59	-1.552,31	74,45	62,93
1992	6.502,06	63,72	4.868,35	73,12	-1.633,71	74,87	65,24
1993	6.307,97	62,26	5.348,12	68,97	-959,86	84,78	76,54
1994	7.878,03	64,02	6.900,13	70,79	-977,90	87,59	79,20
1995	9.513,96	65,69	8.329,59	71,72	-1.184,37	87,55	80,19
1996	10.400,71	66,37	9.231,38	70,94	-1.169,32	88,76	83,05
1997	11.949,37	65,61	10.861,97	69,88	-1.087,40	90,90	85,34
1998	13.864,40	67,40	11.787,40	70,94	-2.076,99	85,02	80,77
1999	15.294,88	67,47	12.319,38	71,60	-2.975,50	80,55	75,91

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Como se puede observar en el cuadro III.1 el comercio de España con la UE experimenta un importante y continuo ascenso desde 1980 en adelante: Si nos fijamos en las importaciones con origen en los países de la Unión, se observa un fuerte proceso de reorientación geográfica por el cual la UE pasa de representar aproximadamente un tercio de todas las importaciones españolas a suponer dos tercios al final del período considerado. Así, la UE15 era en 1999 nuestro principal proveedor. La adhesión en 1986 supuso una fuerte aceleración de la dinámica de la corriente importadora. Además, hay que tener en cuenta que la UE no es el principal abastecedor de materias primas ni de productos energéticos de la economía española²¹.

Las exportaciones están marcadas por una fuerte presencia del espacio comunitario ya a principios de los años 80. La adhesión en 1986 provoca también un importante efecto de reorientación, aunque no tan fuerte como en el caso de las importaciones²²: las exportaciones españolas con destino a la UE pasan de representar poco más del 50% del total de las exportaciones hasta un 70% en los últimos años, lo que convierte a este espacio en nuestro principal cliente.

Así, con este comportamiento, el volumen de comercio se sitúa en niveles cercanos al 70%: más de dos tercios de los flujos comerciales españoles, en valor, tienen su origen o destino en la UE, lo que la convierte en el espacio principal para el comercio exterior español.

También se aprecia como la adhesión en 1986 acelera la tendencia a concentrar geográficamente el comercio en el espacio europeo y no supone,

²¹ Por otra parte, la factura energética, de la que el petróleo es el componente principal (es decir casi todas las importaciones consignadas en el capítulo 27 del arancel), de 1986 supone cerca del 50% en valor de la del año anterior, reducción importante que hace que la proporción de comercio con la UE se vea incrementado también por este hecho.

²² Este comportamiento está afectado por los términos favorables para la exportación española hacia la CEE establecidos en el Acuerdo de Preferencia Comercial de 1970. En cambio, este mismo acuerdo permitía a la economía española mantener barreras importantes frente a la producción comunitaria, como muestra Sequeiros (1991).

en este sentido, una ruptura o cambio en el comportamiento de los flujos comerciales. Además este efecto de empuje será mucho más importante por el lado de las importaciones que en lo que respecta a las exportaciones.

Este hecho ha sido bastante estudiado desde el punto de vista empírico para el caso español: en general, la mayoría de los estudios sobre las funciones de importaciones y exportaciones de la economía española no encuentran un cambio estructural derivado de la adhesión a la UE ni tampoco derivado de la puesta en marcha del mercado único europeo (MUE), (que coincide para el caso español con el final del período transitorio de adaptación de normativa de aduanas) como puede verse en Mauleón y Sastre (1994 y 1996 a y b), Buisán y Gordo (1993 y 1994), Fernández y Sebastián (1991), Doménech y Taguas (1997 a y b), etc. Sobre la reorientación de los flujos comerciales se puede consultar C. Martín (1992) y Martín y Moreno (1993), etc. donde comprueban este hecho.

Otro aspecto a destacar es el comportamiento de los flujos: mientras que para Buisán y Gordo (1997) las exportaciones no muestran ningún patrón cíclico, las importaciones tienen un fuerte comportamiento procíclico; aunque para Doménech y Taguas (1997) tanto las importaciones como las exportaciones tienen un comportamiento cíclico acusado.

Alonso y Donoso (1999) estudian las importaciones y exportaciones de bienes y servicios de la economía española. Las importaciones dependen básicamente de la renta española, aunque el modelo que presentan recoge también el efecto de los precios relativos y de las propias importaciones. Las exportaciones españolas dependen principalmente de la renta mundial y también del nivel técnico.

Además constatan como las exportaciones han crecido de una forma más estable y activa debido al proceso de apertura, lo que queda de manifiesto con el aumento de cuota de mercado de las exportaciones españolas en el mundo. Por otra parte, afirman que es difícil medir de forma precisa los efectos de la desprotección del mercado, pero se observa que los flujos de

importación y exportación se han reorientado hacia el espacio comunitario en detrimento de otras áreas.

En este cuadro también podemos observar cómo el saldo de nuestras relaciones comerciales con la UE15 es negativo para la economía española en todo el período de estudio excepto en 1984 y 1985. Desde esas fechas, y hasta 1993, este saldo negativo aumenta todos los años. Desde el 93 el saldo se deteriora relativamente poco hasta 1998, ese año, se duplica, en valor, con respecto al año anterior, en 1999 prosigue el empeoramiento de este saldo. Veamos su comportamiento a través de la tasa de cobertura.

Esta tasa se sitúa alrededor del 100%, por tanto, rondando el equilibrio comercial, a principios de los años 80, en los años previos a la adhesión alcanza valores superiores al 110% y a continuación se cae drásticamente hasta 1989 en que apenas supera el 69%, es decir, cae 40 puntos en cuatro años.

Los tres años siguientes muestran una tenue recuperación de la tasa de cobertura relacionada con un menor crecimiento de la economía española y el propio deterioro del sector exterior. En 1993 comienza una recuperación importante que se consolida en 1995 y que sitúa a la tasa de cobertura del comercio español con el resto de la UE en torno al 90% en 1997, en los dos últimos años se aprecia de nuevo una importante caída, que nos deja en el 80%. Esta recuperación de la tasa de cobertura se vió favorecida por las devaluaciones de la peseta de 1992 y de 1995.

Comparando esta tasa de cobertura con la tasa de cobertura para el total del comercio exterior español observamos, en primer lugar, que la cobertura frente a la UE15 es siempre superior, lo que sin duda está relacionado con los aprovisionamientos de materias primas y energía que realiza la economía española fuera del ámbito comunitario.

En segundo lugar, los valores presentan una enorme diferencia hasta 1986, desde ese año se comportan de forma similar, comportamiento que puede

venir inducido por los términos favorables del Acuerdo de Preferencia Comercial entre España y la CEE de 1970²³ hasta la adhesión a la comunidad en 1986, desde esa fecha, la desprotección del mercado interno y la reorientación de los flujos comerciales, sobre todo importadores hacen que disminuya la cobertura con la UE15.

Además, debemos recordar que la UE15 supone casi el 70% del total de las relaciones comerciales españolas, con lo que el comportamiento de la cobertura frente a la UE15 debería ser muy parecida a la del conjunto del comercio. Por último, en los últimos años del período considerado se reduce ligeramente la diferencia entre ellas.

Sin embargo, no existe unanimidad en los estudios sobre las importaciones y exportaciones totales españolas acerca del efecto de las distintas variables que explican su comportamiento. Así, para el caso de las exportaciones, sería explicadas principalmente por el comportamiento de la demanda externa, y en segundo lugar, por los precios relativos. También se encuentra como relevante la modificación en el nivel tecnológico y la calidad de la producción española²⁴.

Por otra parte, la presión de la demanda interna sobre las exportaciones, que pretende captar el efecto de la absorción de la demanda interior sobre la

²³ Acuerdo de Preferencia Comercial entre España y la Comunidad Económica Europea: DOCE, ed. francesa L182, 16/10/1970

Reglamento (CEE) N° 1524/70.

Reglamento (CEE) N° 1525/70 relativo a medidas de salvaguarda previstas entre España y la CEE.

²⁴ Los trabajos que se han dedicado a estudiar las funciones de importaciones y exportaciones españolas son numerosos, destacamos los realizados por Aguado y González (1995); Alonso (1997); Alonso y Donoso (1999); Bajo y Montero (1995 y 1996); Bonilla (1978); Buisán y Gordo (1993, 1994 y 1997); Doménech y Taguas (1997 a y b); Fariñas y Martín (1988); Fernández y Sebastián (1991); Gil y Mañez (1996); Martín (1992); Martín y Moreno (1993); Martínez Mongay, Sanso y Sanz (1991); Mauleón (1986); Mauleón y Sastre (1994, 1996 a y b); Montañés y Sanso (1996); Ramil (2000) y Sebastián (1991).

producción interna, no siempre aparece como significativa como en Aguado y González (1995) o en Buisán y Gordo (1997).

En cuanto a las importaciones, nos encontramos con que la demanda interna es la principal explicación, y, al igual que en el caso de las exportaciones, el papel de los precios relativos no parece muy fuerte. Otra variable que puede explicar el comportamiento de las importaciones es la Inversión Directa Extranjera (IDE), aunque no es significativa en muchos estudios. La inversión nacional puede determinar el comportamiento de las importaciones.

En resumen, las principales variables que se han manejado para explicar el comportamiento de las importaciones españolas son la demanda interna cuyo papel es el más destacado, la inversión nacional, y en cierta medida la IDE, siendo el papel de los precios relativos secundario en estos estudios, por tanto, las modificaciones en el marco externo en el que se comporta el comercio exterior español no aparecen como muy importantes a la hora de explicar el comportamiento importador.

Con respecto a las exportaciones, en primer lugar, el comportamiento de la demanda de los países de destino y, en segundo lugar los precios relativos son las variables relevantes, siendo el nivel tecnológico y la calidad de los productos, desde este punto de vista secundarios.

Sin embargo, se puede considerar, que el proceso de desprotección de la economía española y el proceso paralelo de desprotección del espacio comunitario frente a la producción nacional han podido tener alguna influencia, a esta conclusión llegan Montañés y Sanso (1996).

A la vista del comportamiento comparado de las tasas de cobertura, en principio, podemos afirmar que la entrada en la UE ha provocado una reorientación de los flujos comerciales españoles hacia el espacio comunitario.

III.2. Importaciones.

El flujo importador supone el abastecimiento del mercado interno del país de productos que, o bien suponen una competencia con la producción interior, o bien complementan esa producción interior²⁵, esta afirmación se puede matizar con toda una serie de aspectos acerca del contenido de los flujos, por lo que, en este epígrafe, para comenzar, nos centraremos en aspectos más descriptivos, como son la composición interna y la distribución por países del flujo importador.

III.2.1. Composición de las importaciones procedentes de la UE.

Comenzaremos estudiando la composición interna del flujo importador español con origen en la UE. Para ellos se utilizará la nomenclatura arancelaria, en una primera aproximación con los capítulos arancelarios, y, posteriormente con las partidas arancelarias.

III.2.1.1. Importaciones por capítulos arancelarios.

La aproximación al flujo importador a partir de los capítulos arancelarios nos ofrece una imagen general de su composición por grandes sectores. Los capítulos incluyen bienes con una serie de características comunes como pueden ser la composición o el uso a que puedan ir destinados. Sin embargo, la variedad de productos que se incluyen dentro de cada capítulo no es uniforme ya que nos encontramos con capítulos que incluyen una gran variedad de productos frente a otros con una composición reducida.

Un ejemplo puede ser el caso del sector textil – confección, cuyos productos abarcan los capítulos 50 a 63, ambos incluidos, en cambio, el material eléctrico y electrónico solamente se recoge en un capítulo, el 85, que, obviamente, presenta un enorme desglose, tanto por partidas arancelarias,

²⁵ Para Krugman (1992) es importante esta cuestión más que la de la capacidad exportadora: las importaciones satisfacen las necesidades de los consumidores del país.

como por posiciones. Por su parte, entre los capítulos que tienen una menor importancia en relación con su composición nos encontramos con el 46, (manufacturas de espartería o de cestería.

Además, las características generales a que aludimos, permiten, en determinados capítulos incluir bienes bastante diversos, como el 84, que recoge las máquinas no eléctricas, incluyendo desde reactores nucleares hasta grúas²⁶.

Hay que recordar que en el período de estudio, la clasificación arancelaria ha sufrido grandes alteraciones: En primer lugar, en 1980 se utiliza la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), desde 1981 a 1987 la NIMEXE, que al nivel de capítulos y partidas arancelarias coincide con la anterior pero se diferencia de ésta en que proporciona un tratamiento distinto de las posiciones del arancel. En 1988 comienza a aplicarse la nomenclatura del arancel exterior común de la Comunidad Europea: la Nomenclatura Combinada (NC), en España se plasma en la nomenclatura del arancel exterior común TARIC, que supone un cambio sustancial en la clasificación de productos: los cambios al nivel de capítulos son relativamente pocos y se pueden salvar fácilmente, al nivel de partidas la situación es bastante más complicada, pero donde no hay ninguna clase de continuidad en ambas clasificaciones es al nivel de posición arancelaria, ya que se pasa de posiciones definidas con 6 o 7 dígitos a posiciones definidas con 8.

El estudio de las importaciones (y también el de las exportaciones) que se presenta a continuación ha requerido homogeneizar los capítulos arancelarios y las partidas arancelarias, por lo que los nombres tanto de los capítulos como de las partidas, cuando es posible, es el que le atribuye la nomenclatura TARIC, o NC. En el anexo N° III.1 se ofrece mayor detalle sobre este proceso.

²⁶ Debemos tener en cuenta que la clasificación arancelaria tiene un objetivo principalmente recaudatorio y no de descripción económica o de otro tipo.

En los cuadros que aparecen a continuación se presentan, en primer lugar, los capítulos de importación más importantes²⁷ en el comercio con la UE15. En el segundo cuadro se muestra la importancia de esos mismos capítulos con respecto a las importaciones totales españolas.

Lo primero que debemos destacar del cuadro III.2.1.1.a es que los capítulos más importantes suponen entre el 75 y el 80% de las importaciones con origen en la UE.

No se comentarán todos y cada uno de los capítulos²⁸ presentes en el cuadro, ya que algunos capítulos aparecen porque han sido importantes en determinados años y no durante todo el período.

El primer capítulo representa todos los años alrededor del 20% del total de las importaciones, lo que da una idea de su importancia. Este primer capítulo es el 84, la maquinaria mecánica hasta 1991 y a partir de 1992 es relevado por el 87, los vehículos automóviles.

²⁷ Es la lista de los 20 primeros capítulos de cada año, para todos los años, lo que arroja una lista de 32 capítulos.

²⁸ Las definiciones de los capítulos, las partidas y las posiciones se pueden consultar en: Nomenclatura Combinada (1996).

Cuadro N° III.2.1.1.a
Capítulos más importantes en el comercio con la UE: Importaciones
Porcentaje sobre las importaciones procedentes de la UE.

capítulo	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
02	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
03	1,6	1,6	1,4	1,4	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,5	1,6	1,6	1,8	1,6	1,4	1,4	1,4	1,2	1,1
04	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	0,0	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0	1,3	1,4	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9
10	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	1,9	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	1,3	1,4	1,1	1,0	0,9	0,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,1	1,4	1,6	1,5	1,4	1,2	1,2	1,1	1,0
27	4,3	5,3	5,9	9,7	6,3	5,7	3,5	2,9	2,0	1,7	2,0	2,2	1,9	1,8	1,7	1,5	1,6	1,5	1,2	1,2
28	1,7	1,4	1,4	1,2	1,5	1,3	1,2	1,2	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
29	6,0	6,7	5,9	6,0	6,1	5,5	4,9	4,4	4,2	3,9	3,6	3,4	3,4	3,7	3,5	3,6	3,2	3,4	3,0	2,9
30	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	1,6	1,8	1,8	1,9	2,3	2,5	2,6
32	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,9	1,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
38	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3
39	3,0	3,1	3,3	3,4	3,5	3,5	3,8	3,5	3,4	3,6	3,8	3,8	3,8	3,8	4,1	4,6	4,4	4,5	4,2	4,2
40	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	1,6	1,8	1,9	2,0	1,8	1,8	1,7	1,6
41	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
44	1,6	1,4	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,2	1,1	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
47	1,0	0,0	0,0	0,0	1,2	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
48	2,2	2,2	2,3	1,9	2,1	2,2	2,4	2,4	2,5	2,7	3,0	3,1	3,1	3,1	3,3	3,6	3,0	2,9	2,9	2,6
61	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
62	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
70	1,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	1,0	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0	1,3	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9
71	1,4	1,1	1,3	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
72	8,1	7,8	7,6	6,4	7,3	8,7	7,2	4,9	4,9	4,8	4,3	3,8	3,4	3,5	3,9	4,4	3,7	4,2	3,9	3,4
73	1,7	1,9	1,9	1,4	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6	1,9	1,9	1,7	1,5	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6
74	1,5	1,6	1,1	1,2	1,0	1,0	1,0	0,0	1,1	1,3	1,1	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
76	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0
84	18,8	18,1	19,0	18,3	21,2	21,3	19,9	20,9	20,7	19,8	19,7	18,5	17,0	15,7	14,7	14,9	15,3	15,7	16,1	15,1
85	7,9	7,5	7,6	7,3	6,9	6,5	7,1	7,6	7,9	8,7	8,8	8,8	8,5	8,2	8,5	8,8	9,8	9,3	9,5	10,2
87	8,7	7,6	9,1	9,4	10,2	10,5	12,7	16,7	17,6	17,4	15,7	15,0	17,4	18,0	17,4	17,1	18,1	18,6	20,4	23,0
88	0,0	2,9	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	1,3
90	3,4	3,6	3,8	3,4	3,3	3,5	3,5	3,3	3,0	3,0	3,0	2,8	2,8	2,9	2,8	2,5	2,6	2,5	2,5	2,5
94	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,0	1,1	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total acumulado	78,3	79,2	79,5	79,7	80,7	80,8	79,2	79,6	78,7	78,4	77,3	76,0	76,0	76,7	75,6	76,3	76,7	77,3	78,1	79,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos AEAT.

Por otra parte, si consideramos solamente aquellos más importantes nos encontramos con que los cinco primeros capítulos de cada año constituyen un club selecto y restringido: sólo siete de los 100 capítulos ha estado alguna vez entre los cinco primeros durante todo el período considerado, además de estos siete sólo tres aparecen en todos los años (el 84, 85 y 87)²⁹.

Además, podemos intentar explicar porqué son precisamente éstos los capítulos principales estudiando con algo más de detalle su composición: con respecto al capítulo 27, se trata importaciones de crudo de petróleo con origen en el Reino Unido, seguidas a mucha distancia por importaciones de este capítulo procedentes de Francia³⁰, siendo irrelevantes las participaciones de los demás países de la Unión. En este tipo de mercancías la influencia de los precios es notable ya que este capítulo deja de figurar entre los primeros a partir de 1986, cuando se produjo un fuerte descenso en los precios.

El capítulo 29 es muy diverso, incluye desde alcoholes hasta hormonas, es decir, abarca las producciones de una de las fortalezas industriales de la UE: la industria química³¹, que también guarda relación con la industria de los

²⁹ Estos capítulos arancelarios son:

Capítulo 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

Capítulo 29: Productos químicos orgánicos.

Capítulo 39: Materias plásticas y manufacturas de estas materias.

Capítulo 72: Fundición, hierro y acero.

Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.

³⁰ El valor supone el 1,45% de las importaciones españolas de este capítulo.

³¹ La industria farmacéutica, otra de las fuertes, está aparte en el capítulo 30.

plásticos, capítulo 39, que a su vez, tienen un fuerte vínculo con la industria del automóvil.

Dentro del capítulo 72 tenemos los productos de fundición de hierro y acero, dentro de los cuales destacan los aceros aleados especiales producidos en la UE. Se trata de productos que suponen bienes intermedios para otras industrias.

El capítulo 85 recoge mercancías en los que la producción española es claramente deficitaria, como es la electrónica, tanto industrial como de consumo.

El capítulo 87 incluye, entre otras, las importaciones de los vehículos para el transporte por carretera. Por su parte, el capítulo 84, de maquinaria mecánica, es un capítulo muy diverso y heterogéneo, pero podemos adelantar que recoge las importaciones de motores precisamente, entre otros, los de la industria del automóvil.

Estos capítulos destacados muestran no sólo qué es lo que importamos principalmente de la UE, sino de cual es nuestra industria manufacturera más importante dentro de la importación española: la automovilística.

Cuadro N° III.2.1.1.b
Importaciones de la UE / Importaciones totales
Capítulos más importantes en porcentaje del total de cada capítulo

Capítulo	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
02	22,7	27,0	31,5	30,2	34,3	40,1	71,1	62,2	66,5	72,3	70,9	76,3	77,1	82,8	82,4	80,0	74,6	77,6	81,1	76,4
03	34,3	35,7	31,4	39,3	35,3	42,6	43,5	35,4	36,1	37,0	36,5	39,3	38,1	40,2	39,2	37,3	39,5	37,8	33,3	36,1
04	85,7	90,0	84,8	83,1	87,0	85,5	82,2	92,6	93,3	94,5	94,8	94,5	93,6	94,0	95,2	95,1	95,8	95,5	95,3	96,0
10	7,4	3,5	1,4	15,1	3,8	7,4	66,0	78,6	40,6	35,1	42,2	69,5	65,6	76,5	74,5	65,5	69,2	71,3	76,6	67,7
22	85,8	86,3	92,2	92,1	86,6	90,0	92,7	93,3	93,6	91,6	90,6	91,3	91,1	92,6	92,8	93,1	89,6	89,1	88,2	86,9
27	3,7	3,9	5,0	8,5	5,6	6,2	10,1	10,2	10,6	8,7	10,7	12,7	11,9	10,3	11,7	12,1	11,7	11,3	13,0	12,3
28	39,0	39,1	49,8	44,9	54,1	42,8	43,5	48,5	50,4	57,6	65,2	61,7	59,3	71,7	64,9	63,5	67,3	65,2	62,8	65,9
29	64,3	63,2	63,3	65,6	63,0	63,5	64,9	68,1	69,1	70,5	72,1	69,4	71,0	69,3	67,1	68,3	69,0	68,3	69,4	71,6
30	61,2	57,7	64,2	60,8	51,9	48,5	63,7	70,2	73,0	74,8	73,9	72,9	75,5	71,3	73,0	73,9	76,7	81,1	80,2	81,2
32	76,9	76,8	74,4	75,9	76,9	78,0	79,9	80,0	80,5	81,1	81,1	81,1	80,9	78,3	80,9	81,8	82,1	81,0	82,3	83,2
33	68,8	67,6	69,4	70,6	67,0	71,2	76,5	81,5	82,8	82,9	83,0	82,6	84,9	85,5	86,3	88,7	88,2	88,8	86,8	89,2
38	69,8	68,3	70,2	69,3	73,7	74,7	79,4	82,1	78,3	78,0	79,0	77,5	78,9	79,2	81,2	81,6	79,6	78,5	77,3	78,0
39	85,0	86,7	87,8	87,9	80,9	89,0	89,1	88,9	88,2	87,6	87,4	87,1	87,6	86,3	87,8	86,1	88,3	87,3	86,0	85,8
40	51,1	52,5	60,9	59,7	59,1	60,4	67,1	70,9	69,6	73,6	76,9	76,8	78,1	78,4	77,9	74,9	74,3	74,8	74,7	73,7
41	32,6	33,1	26,0	32,0	33,7	34,5	37,7	42,5	44,4	51,8	49,9	57,9	58,2	58,6	51,7	51,8	55,6	49,8	52,0	55,3
44	34,2	46,5	45,0	42,2	42,9	42,2	47,9	46,8	46,4	48,9	49,4	52,7	53,6	52,3	53,0	53,1	53,2	52,0	52,7	50,6
47	56,0	53,8	51,8	62,2	68,3	63,3	62,1	60,9	61,7	56,9	55,4	53,9	50,0	50,4	56,8	52,2	53,4	53,1	56,1	63,2
48	81,0	78,5	77,9	79,7	79,2	84,5	86,0	87,7	87,6	89,0	89,2	88,7	89,0	88,4	90,1	89,4	88,4	87,3	86,1	86,1
61	69,7	66,4	72,2	69,0	69,2	70,3	75,6	75,8	74,3	75,0	74,9	71,9	67,3	63,3	66,8	67,8	63,0	54,9	55,0	49,7
62	42,3	42,0	51,2	52,7	52,9	53,8	64,7	62,0	61,1	64,0	65,1	59,7	59,4	52,3	51,1	57,0	58,8	53,4	54,6	50,1
70	90,3	87,9	90,2	91,2	90,6	88,4	91,5	90,7	90,3	86,3	86,6	84,4	84,9	86,1	86,9	84,9	87,0	85,6	81,8	78,4
71	40,6	37,6	35,2	25,6	29,0	35,0	48,3	46,1	54,5	60,0	70,9	67,6	55,3	59,6	77,6	78,6	84,5	82,8	82,7	81,9
72	73,6	84,3	74,8	79,7	76,4	77,9	82,6	79,7	78,7	79,7	82,4	85,2	82,9	84,4	84,2	76,6	78,4	80,1	74,5	75,7
73	79,3	75,3	77,0	72,6	74,4	78,0	82,1	84,8	83,9	84,9	86,5	85,6	84,9	83,2	85,8	82,9	82,5	81,0	79,7	78,1
74	57,8	62,2	58,4	58,7	59,0	58,8	69,7	89,0	90,0	89,8	88,5	86,8	86,2	83,2	89,7	84,5	88,5	88,0	83,5	84,4
76	65,7	67,2	69,3	82,6	71,6	81,1	80,1	86,3	70,9	85,7	86,8	80,6	83,4	79,5	69,9	72,4	75,9	71,1	76,1	76,2
84	72,8	67,1	68,8	68,5	72,3	71,6	73,8	74,7	72,9	73,5	75,8	75,1	75,0	73,0	73,1	72,7	74,5	74,8	76,7	74,5
85	60,1	56,2	53,7	51,8	54,3	56,0	54,9	58,4	57,6	60,9	64,5	62,5	63,6	62,8	65,5	68,1	72,7	71,1	70,1	71,6
87	84,2	88,2	91,6	91,2	91,5	91,4	91,8	92,9	92,3	91,5	90,8	89,1	87,7	87,3	88,9	89,0	90,1	89,6	87,9	87,6
88	25,0	63,3	49,3	68,0	36,3	32,8	24,6	30,3	28,3	19,2	23,3	47,6	36,1	15,9	25,1	35,6	59,4	55,3	54,8	49,2
90	56,4	54,5	56,6	53,4	55,3	55,2	60,2	63,3	59,1	59,0	60,0	58,0	60,4	61,5	64,2	65,2	64,6	63,8	64,3	64,6
94	85,5	83,1	86,0	88,2	88,6	89,4	88,7	83,0	85,9	85,8	87,8	84,0	81,9	77,3	79,8	81,4	81,0	78,6	78,6	74,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos AEAT.

El cuadro III.2.1.1.b pone de manifiesto la relevancia de las importaciones procedentes de la UE en el conjunto de importaciones totales para cada capítulo, y, como se puede observar, en los últimos años, el comercio con la UE es mayoritario para casi todos los capítulos, excepto, de forma clara los capítulos 03, productos de la pesca, y el capítulo 27, los productos energéticos.

Además para los otros cuatro capítulos que hemos señalado dentro de los más destacados, el comercio con la UE supone en todos los casos más de dos tercios de las importaciones totales del capítulo lo que refuerza la idea de la importancia de este espacio para la economía española.

Contemplando de forma conjunta ambos cuadros, se aprecia cómo los capítulos 02, productos cárnicos, 10, cereales, 22, bebidas, 27 combustibles minerales, 30, productos farmacéuticos, 40, caucho y sus manufacturas, 62, ropa y complementos de vestir excepto los de punto, 71, perlas, piedras preciosas, etc., 74 cobre y sus manufacturas, y el 76, aluminio y sus manufacturas, aumentan su participación, sobre el conjunto de las importaciones a la UE, es decir, ganan importancia. También aumenta la participación de las importaciones de la UE de cada uno de los capítulos mencionados.

En algunos de ellos se pueden apreciar cambios importantes en la importancia que supone el espacio comunitario como abastecedor, como en los capítulos 10, 30, 40, 71, 74 y 76. Este hecho podría ser indicativo de un proceso de desviación de comercio, particularmente patente en capítulos relacionados con la Política Agraria Común (PAC), como, por ejemplo, el capítulo 10.

En cambio, en los capítulos 28, productos químicos inorgánicos, 44, madera, 47, pasta de madera y 70 vidrio y manufacturas, la importancia del espacio comunitario se ve reducida.

En los demás casos, excepto para los productos del sector primario (PAC), el aumento puede ser debido a la creación de comercio en España para la producción comunitaria.

El análisis de la similitud del patrón importador desde el área UE a lo largo del período de estudio se ha realizado mediante la utilización del coeficiente de similitud como se puede apreciar en el anexo N° III.2. El estudio de este coeficiente muestra cómo los cambios en el patrón importador de un año al siguiente no han sido muy importantes, no apreciándose cambios de consideración especial ni en 1986, con la adhesión, ni en 1993, con el final del período transitorio y la puesta en marcha del Mercado Único Europeo (MUE), aunque entre los extremos del período temporal la diferencia acumulada sea sustancial, aproximadamente un 27%.

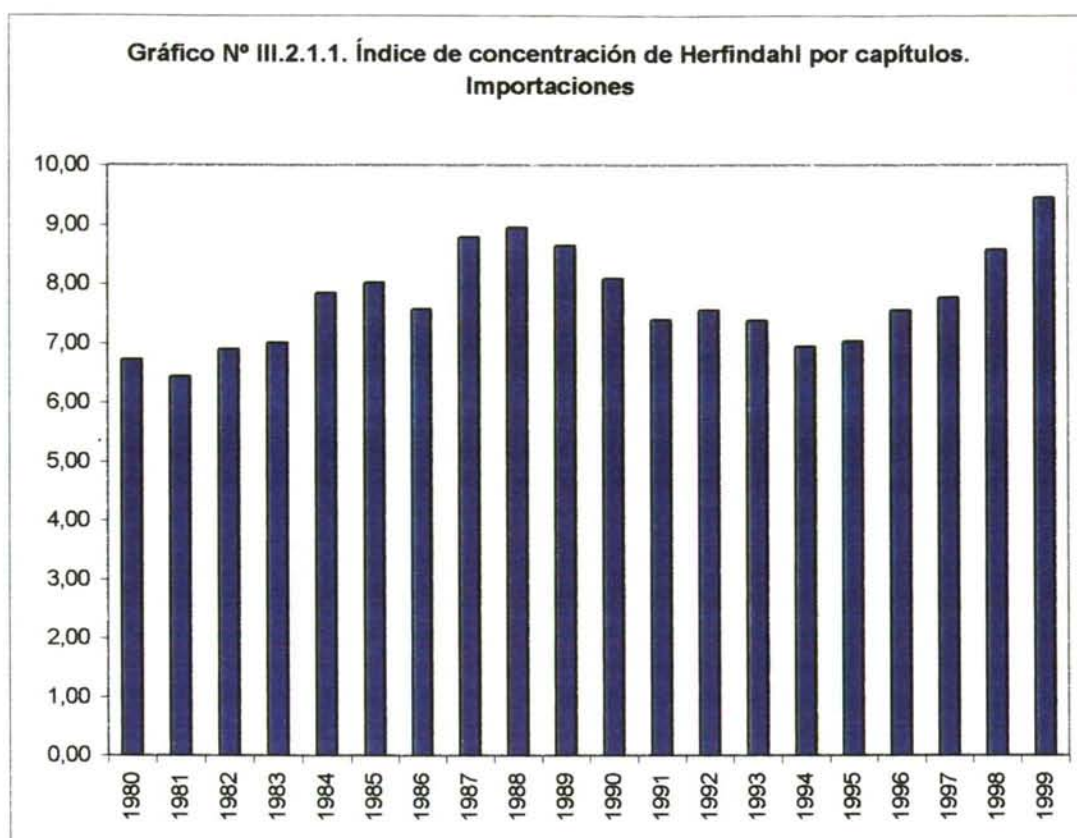
En cuanto a la concentración, el índice de concentración de Herfindahl³² arroja valores bastante bajos, lo que muestra una estructura importadora no demasiado concentrada. Sin embargo, como vimos anteriormente, los capítulos más importantes absorben cuotas de comercio muy importantes, de tal modo que la combinación de ambos aspectos de la concentración nos muestra que aunque la concentración es importante en los capítulos más destacados, el resto de las importaciones está repartido entre los demás capítulos por lo que el índice sintético de concentración arroja valores relativamente bajos.

En el gráfico III.2.1 se observa cómo la concentración aumenta a lo largo del período considerado. Este incremento se debe al fuerte aumento que experimenta sobre todo el capítulo 87, y, en segundo lugar, el capítulos 85 y el capítulo 39 en menor medida. Aumentos que más que compensan la pérdida de importancia sobre el total de los capítulos 84, 27, 29, 72 y 90.

³² La expresión de este índice es la siguiente:

$$H = \left[\sum P_i^2 \right] * 100$$

Siendo P_i la participación del capítulo i en el total de X ó M .



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

III.2.1.2. Importaciones por partidas arancelarias.

El estudio de las importaciones por capítulos proporciona una idea general pero imprecisa de la composición del flujo importador, con lo que no tenemos suficiente detalle para poder explicar adecuadamente los cambios en el perfil importador ya que la agregación por capítulos supone agrupar bienes distintos dentro de una misma categoría.

Por esta razón, para profundizar en la descripción del flujo importador y conocer mejor la realidad es necesario avanzar en el grado de desagregación de la nomenclatura y estudiar el comercio con un mayor

H=1, concentración mínima; H=100 concentración máxima (en un capítulo).

detalle en su composición, el siguiente paso, será entonces el estudio por partidas arancelarias, a 4 dígitos de la NC.

Como se comenta en el anexo III.1, se ha procedido a la homogeneización de los datos de aduanas tomando como referencia la nomenclatura arancelaria vigente en la actualidad (TARIC). Desgraciadamente no es posible establecer el paso completo desde las clasificaciones de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y de la nomenclatura de importaciones y exportaciones NIMEXE a la clasificación TARIC debido a que la correspondencia entre las primeras y la segunda no siempre es unívoca para este nivel de desagregación por lo que aparecerá un residuo que, como se puede apreciar en el cuadro 1 de dicho anexo, tendrá bastante importancia, sobre todo en 1980, por lo que el análisis de las partidas propuesto tiene en este año su punto débil, para los demás años, se mejorará en gran medida el análisis realizado con los capítulos.

Debemos tener en cuenta que ahora nos referiremos al flujo importador con una desagregación en 1277 partidas más el residuo ya mencionado en vez de los 100 capítulos de antes.

Se han calculado los coeficientes de similitud por partida y muestran que los cambios en el flujo importador son mayores, tanto de un año a otro, en los que, sin embargo, no se aprecian saltos muy importantes entre años consecutivos³³, pero sí entre 1981 y el final del período considerado: estos cambios serían de un 45%, lo que muestra una transformación importante del perfil importador. Estos coeficientes figuran en el anexo III.2.

Estos cambios en el perfil importador en un período tan largo pueden responder, por una parte, a una transformación de la estructura de la demanda interna española, o a una transformación del aparato manufacturero español, y, por otro lado, hay que tener en cuenta que el

³³ En 1980 se observa un gran salto ocasionado por el tamaño del resto, que tendrá también influencia, aunque mucho menor, hasta 1987. Este salto se debe a que en 1980 utilizamos la NAB.

período es lo suficientemente amplio como para que aparezcan nuevos productos en el mercado, incluso con su correspondiente epígrafe (nuevo en muchos casos) en la clasificación arancelaria.

El cuadro N° III.2.1.2.a muestra las partidas de importación más importantes³⁴ en el comercio con la UE. Hay que resaltar en primer lugar el papel que desempeñan las partidas 0399, 3999 y el residuo: se trata de agrupaciones que como ya se mencionó son producto del proceso de homogeneización de partidas y, por tanto, son ficticias, aunque tienen suficiente relevancia para aparecer en el cuadro³⁵.

En segundo lugar, tengamos en cuenta que un número relativamente reducido de partidas arancelarias supone entre un 30 y un 38% del total de importaciones con origen en la UE, lo que muestra la importancia de este conjunto de partidas.

³⁴ Es la lista de las 20 primeras partidas de cada año, para todos los años, de las que se han eliminado, por razones de claridad expositiva, aquellas que figuraban como importantes menos de cinco años, con lo que quedan 33 partidas escogidas.

³⁵ Los valores cero pueden ser atribuidos a varias causas: el redondeo en que se presenta el cuadro; al proceso de homogeneización de partidas mencionado o a que efectivamente tengan valor cero para algún año considerado.

Cuadro N° III.2.1.2.a
Partidas homogeneizadas más importantes en el comercio con la UE: Importaciones
Porcentaje sobre las importaciones procedentes de la UE

Partida	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
0302	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5
0399	0,7	1,0	0,8	0,8	0,6	0,8	0,8	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1001	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,5	0,7	0,7	0,7	0,0	0,6	0,5	0,0
2208	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,8	0,9	1,2	1,1	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7
2709	0,0	1,0	1,9	3,7	2,6	2,7	1,9	1,1	0,6	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2710	2,0	2,2	2,3	3,3	2,2	1,5	0,9	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,0	1,1	1,0	0,8	0,9	0,8	0,6	0,8
2711	1,4	1,3	1,1	2,1	0,6	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2934	0,8	1,1	1,0	1,0	0,8	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3004	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9	1,1	1,3	1,3	1,4	1,8	1,9	2,2
3999	1,1	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4002	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4011	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7
4407	1,2	1,1	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4810	0,0	0,7	0,7	0,0	0,0	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	1,0	0,8	0,8	0,9	0,8
7204	2,8	3,2	2,7	2,9	3,7	4,1	1,5	1,0	1,4	1,2	1,0	0,8	0,7	0,8	1,0	1,0	0,8	0,8	0,7	0,5
7208	1,6	1,2	1,4	0,6	0,7	1,1	1,3	1,0	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,9	0,7	0,5
7210	1,2	0,0	0,0	0,6	0,0	0,7	1,1	0,8	0,6	0,5	0,5	0,0	0,0	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,7	0,5
8407	1,8	0,7	0,8	0,8	1,1	1,3	1,5	1,3	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,9	1,8	1,5	1,5	1,3	1,3	1,2
8408	0,0	0,0	0,8	0,9	1,1	1,0	0,7	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8	0,9	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,5	1,2
8409	0,0	0,0	0,0	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	1,3	0,0	0,0	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,0
8418	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
8471	1,6	1,3	2,0	2,6	3,0	3,2	2,7	2,4	2,3	2,1	2,2	1,9	1,5	1,6	1,4	1,4	1,6	1,7	1,7	1,8
8473	1,1	1,1	0,7	1,1	3,9	3,4	1,8	1,3	1,1	1,0	0,8	1,4	1,3	1,4	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
8479	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,6
8517	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	1,0	0,6	0,5	0,4	0,6	0,7	1,3	1,1	1,0	1,4
8536	0,0	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8
8701	1,1	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,9	1,3	1,5	1,2	0,8	0,8	0,6	0,0	0,6	0,9	0,9	1,1	1,2	1,2
8703	0,0	2,8	3,6	3,4	2,1	3,1	4,5	6,9	8,3	8,1	7,5	7,1	9,5	9,4	8,1	6,8	7,8	7,9	9,0	10,6
8704	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	1,5	1,8	2,1	1,6	1,4	1,2	0,6	0,7	1,2	1,2	1,4	1,4	1,6
8708	4,2	3,2	3,8	4,4	6,6	5,7	5,6	5,9	4,8	4,8	4,6	4,5	5,0	6,7	7,1	7,4	7,3	7,1	7,7	8,5
8802	0,0	1,6	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,6	1,8	0,7	0,0	0,0	0,0	1,0	0,7	0,6	1,0
9031	0,0	0,8	1,0	1,0	0,9	0,8	0,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Residuo	6,8	3,2	2,7	2,6	2,3	2,3	2,4	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total acumulado	30,1	31,2	33,4	37,1	37,1	38,7	35,2	35,6	32,5	31,2	29,8	31,2	32,5	34,1	33,2	32,6	34,1	35,0	36,4	38,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos AEAT.

Veamos ahora cuáles han sido las principales partidas de importación, para ello, se procederá igual que en el caso de los capítulos, comentado solamente aquellas partidas que tienen una mayor relevancia³⁶.

Las partidas 2709 y 2710 figuran entre las más destacadas y tienen una estrecha relación con el comportamiento de los precios del petróleo, ya que son partidas que desaparecen de los primeros lugares desde 1986, sobre todo la primera. Los medicamentos para la venta al por menor (3004), la chatarra (7204) y partes y accesorios varios (8473) también ocupan un lugar destacado.

Las partidas 8407, 8408, 8703, 8704 y la 8708, por su composición, están estrechamente vinculadas entre sí y forman parte del entramado de relaciones que mantienen las filiales de la industria del automóvil en España con sus casas matrices europeas.

Por su parte, la partida 8802, las demás aeronaves, comienza a adquirir importancia en la década de los 90. Con esto podemos destacar un aspecto positivo del análisis por partidas: el capítulo 88, que no aparece como destacado, sin embargo la compra de estas aeronaves supuso por sí sola porcentajes superiores al 1% del total de importaciones en algunos años, por lo que el descenso a un nivel más desagregado mejora sensiblemente la descripción de los flujos comerciales.

Además, dado el tipo de bien de que se trata, nos obliga a ser cautos a la hora de hablar de la evolución de las partidas, ya que algunas, como ésta, suponen unos desembolsos muy elevados que no se realizan con una gran frecuencia³⁷.

³⁶ Las denominaciones literales se pueden consultar en la Nomenclatura Combinada de 1996.

³⁷ Por el lado de las exportaciones nos podemos encontrar con un caso semejante para los barcos (capítulo 89), que supone grandes ingresos, pero en años concretos y sin continuidad. Una solución a estos problemas sería dividir estos grandes valores y dividirlos

El primer lugar en importancia, como se puede ver en el cuadro, lo ocupan varias partidas: la 7204 en 1981, la 8708 de 1982 a 1986 y desde 1987 en adelante, la 8703. Este cambio de partida más importante está relacionado con varios aspectos: excepto los dos primeros años, la primera partida está relacionada siempre con la industria del automóvil, y la sustitución a partir de 1987 de la 8708 por la 8703 puede estar directamente relacionado con la disminución de la protección del mercado interno español frente a la producción comunitaria desde 1986: así, las partes y piezas de la industria automovilística ceden la primacía dentro de las importaciones a los vehículos terminados.

Se debe destacar además que en los últimos años la primera partida se sitúa en torno al 10% del total de las importaciones, lo que da una idea de su importancia.

En el cuadro III.2.1.2.b se muestra la importancia de esas mismas partidas con respecto a las importaciones totales españolas.

Se puede apreciar como para la mayoría de las partidas consideradas, el comercio con la UE es vital, siendo el origen mayoritario con gran diferencia. Las partidas que muestran un comportamiento distinto, son la 2709 y 2711 productos energéticos, la 4407 madera, para todo el período considerado.

Debemos advertir, que los ceros que figuran en 1980 son debidos al proceso de homogeneización de partidas.

por el período de construcción de estos bienes, pero esto, queda fuera del objetivo de los registros de aduanas.

Cuadro N° III.2.1.2.b

Importaciones de la UE / importaciones totales

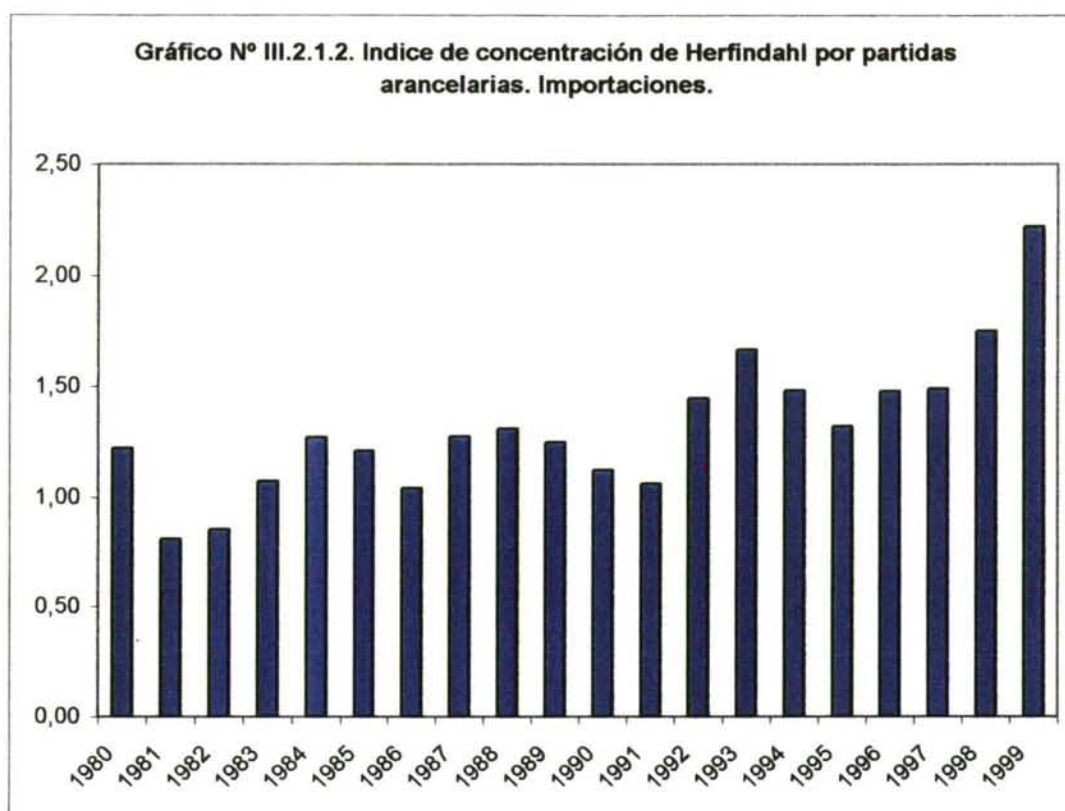
Partidas más importantes en porcentaje del total de la partida

Partida	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
0302	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80,0	75,2	70,5	73,5	73,9	75,4	76,4	76,1	75,9	73,6	71,9	68,6
0399	39,4	44,8	35,4	50,6	46,3	52,4	55,7	43,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1001	0,3	14,6	32,3	97,8	32,3	90,7	97,7	100,0	97,3	91,0	94,2	99,0	98,9	95,1	97,6	88,5	93,6	88,7	86,5	81,5
2208	99,7	96,5	96,8	95,9	94,9	92,8	96,3	96,5	93,9	92,0	89,3	89,8	90,1	92,5	92,1	95,2	90,5	88,0	86,1	84,6
2709	0,0	0,9	2,0	4,2	3,1	3,6	7,2	5,0	4,3	1,7	2,6	4,1	4,7	2,5	3,3	3,2	1,9	3,6	3,0	2,8
2710	44,2	31,5	24,9	24,6	11,7	18,8	23,5	32,5	33,1	37,5	44,0	47,3	53,1	36,7	50,0	52,2	57,7	54,3	60,6	51,1
2711	18,7	15,2	15,2	28,6	12,4	17,9	15,6	19,0	9,2	5,0	4,5	7,5	5,8	4,7	7,4	8,0	5,7	5,2	4,7	4,6
2934	56,2	63,9	68,4	58,9	53,6	59,3	58,0	77,4	53,2	65,1	80,5	78,9	82,2	76,4	71,7	69,3	72,7	73,0	71,6	68,6
3004	0,0	69,9	75,7	76,3	61,4	54,0	68,4	67,3	71,7	76,9	74,7	72,7	77,4	74,7	76,4	77,8	81,7	86,2	85,0	86,2
3999	87,9	86,3	86,3	87,5	69,8	88,3	90,7	89,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4002	82,7	84,3	86,1	88,5	88,3	86,4	85,6	80,8	82,0	82,0	80,4	78,3	84,6	87,3	90,4	85,4	81,3	79,1	75,1	71,8
4011	0,0	88,4	88,7	85,9	88,6	88,3	88,6	92,7	91,3	91,4	91,8	89,8	89,0	88,3	86,1	83,7	80,5	82,4	77,2	74,8
4407	43,5	57,1	50,0	49,4	47,9	44,9	48,5	44,1	37,8	42,0	40,8	38,2	40,0	37,7	40,2	39,0	38,0	37,6	36,2	34,1
4810	88,6	96,7	99,7	99,6	99,6	99,7	98,3	98,3	98,5	97,6	97,0	97,1	96,4	95,9	96,7	96,3	95,6	94,7	94,5	94,3
7204	60,5	80,5	65,9	76,7	71,2	72,2	69,9	68,1	70,7	71,2	80,0	85,6	77,9	78,3	80,1	78,3	78,7	72,7	70,4	73,2
7208	96,6	96,6	74,4	78,2	90,1	81,0	86,5	81,9	86,8	91,0	90,9	94,6	85,6	96,0	89,0	61,7	77,2	82,4	71,0	72,9
7210	96,8	96,5	98,0	98,3	98,7	97,6	97,8	89,3	89,7	95,9	91,9	94,7	91,1	93,3	95,0	92,8	94,6	95,3	83,5	80,8
8407	85,6	91,7	92,9	93,3	95,6	93,6	93,2	88,5	83,6	85,6	92,4	91,9	91,5	91,9	88,6	76,8	86,6	81,2	86,3	88,2
8408	0,0	57,2	74,5	81,3	95,6	93,0	84,9	86,1	76,8	77,1	83,8	89,5	89,7	83,0	76,1	81,8	85,6	87,1	85,6	85,7
8409	0,0	76,5	82,9	87,0	89,3	88,3	88,1	82,9	83,3	87,1	87,9	87,1	84,4	82,6	86,4	84,9	86,1	87,5	85,6	81,4
8418	75,3	78,0	77,9	81,9	83,8	80,5	85,6	86,1	83,6	87,1	87,9	87,1	84,4	82,6	86,4	84,9	86,1	87,5	85,6	81,4
8471	57,5	44,2	57,3	60,4	60,1	57,4	58,9	55,0	51,4	51,2	55,1	53,2	51,0	54,6	54,1	56,4	59,1	60,3	63,3	65,2
8473	71,2	68,2	59,5	60,1	76,3	71,1	65,1	61,0	54,2	54,2	56,8	65,2	67,5	63,6	50,0	49,3	52,8	55,0	59,1	59,3
8479	86,5	51,0	59,9	77,3	77,1	80,5	77,1	77,9	81,1	77,7	76,8	78,0	79,9	66,3	76,5	74,3	75,0	75,9	80,7	82,0
8517	86,8	83,0	81,8	80,4	74,6	57,3	54,8	55,2	53,3	69,9	73,9	61,9	57,3	53,6	57,7	60,3	69,1	73,9	67,1	70,2
8536	85,8	81,8	77,7	77,5	76,0	75,6	78,3	83,3	81,0	78,3	80,5	83,4	83,0	78,1	73,0	79,8	81,0	80,2	80,9	80,6
8701	0,0	87,4	92,7	93,5	93,4	94,8	96,7	96,7	95,7	92,1	95,8	95,8	92,7	93,6	92,2	93,8	93,9	94,5	95,3	96,3
8703	0,0	52,7	62,2	70,9	61,0	76,3	85,9	91,4	92,1	92,8	93,7	90,9	89,4	87,8	88,5	85,8	87,3	86,7	83,8	84,4
8708	97,1	95,8	96,2	94,0	95,5	92,3	92,1	93,1	91,4	92,7	92,7	92,1	91,5	91,1	92,2	92,7	93,8	94,4	93,8	93,0
8802	4,5	53,9	43,0	82,2	20,6	18,9	12,1	19,8	22,4	16,3	21,2	50,2	39,5	13,6	23,8	41,1	66,0	55,6	56,6	46,6
9031	61,3	52,1	56,7	55,2	55,7	56,9	69,0	73,4	74,0	75,9	74,1	66,9	73,4	73,8	82,6	80,3	82,3	79,0	81,3	80,7
Residuo	59,9	57,0	61,1	63,7	61,5	60,8	65,9	67,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Las partidas 2208, aguardientes y licores, 3004, medicamentos, 4011, neumáticos, 8517 aparatos de telefonía con hilos y 8704, vehículos para el transporte de mercancías presentan un incremento notable de su importancia en el comercio frente a la UE, pero solamente se aprecian indicios de desviación de comercio en las partidas 8704, que aumenta su abastecimiento procedente de la UE desde 1986, 1001, trigo, 0302, pescado fresco o refrigerado, 2934, otros compuestos heterocíclicos, en menor medida, no apreciándose cambios bruscos en los demás casos.

A pesar del peso de las partidas más importantes, el coeficiente de concentración de Herfindahl nos muestra como en conjunto, el flujo comercial importador está muy diversificado desde este punto de vista. De todas formas, y aunque de forma muy suave, este coeficiente muestra que la concentración de las importaciones españolas ha ido en aumento durante el período considerado, gracias principalmente al fuerte aumento de la importancia de la partida 8703, seguida de la 8708, y, en menor medida, por las partidas 3004, 8408, 8517 y 8704.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

III.2.2. Origen por países de las importaciones procedentes de la UE.

Veamos cual es la distribución del flujo importador entre los distintos países comunitarios. Para ello utilizaremos los cuadros III.2.2 a y b y el gráfico III.2.2.

Cuadro N° III.2.2.a
Importaciones españolas procedentes de la UE por países de origen en porcentaje del total UE

	Francia	Be-Lux	Países Bajos	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total
1980	24,7	4,8	6,4	24,9	14,7	14,1	1,1	1,5	0,4	1,4	1,4	1,3	1,1	100
1981	25,4	4,4	6,1	26,6	12,6	14,1	1,3	1,5	0,6	1,3	3,5	1,3	1,2	100
1982	23,3	4,1	5,5	28,7	13,1	14,4	1,3	1,3	0,8	1,4	3,5	1,1	1,3	100
1983	23,4	4,4	5,7	25,9	12,3	17,4	1,3	1,5	0,6	1,7	3,3	1,1	1,4	100
1984	23,4	4,0	5,5	27,8	11,5	16,5	1,2	1,3	0,6	2,1	3,5	1,2	1,4	100
1985	23,5	4,3	5,5	27,4	11,7	16,5	1,3	1,4	0,5	2,0	3,3	1,1	1,5	100
1986	22,0	4,9	5,7	28,5	13,5	14,3	1,1	1,4	0,4	2,4	3,1	1,1	1,5	100
1987	22,1	5,5	5,6	28,1	15,2	12,1	1,1	1,4	0,5	2,9	3,0	1,0	1,4	100
1988	22,4	5,2	5,8	27,0	16,0	11,8	1,1	1,2	0,4	3,4	3,1	1,1	1,4	100
1989	22,8	5,2	5,4	27,0	16,4	10,8	1,1	1,3	0,4	3,9	3,3	1,1	1,4	100
1990	23,5	4,9	5,9	26,4	16,3	10,8	1,1	1,3	0,4	4,0	2,9	1,2	1,3	100
1991	24,1	4,7	5,6	25,7	15,9	12,0	1,2	1,2	0,4	4,3	2,5	1,2	1,2	100
1992	25,1	5,0	5,5	25,8	15,4	11,5	1,4	1,3	0,4	4,3	2,1	1,2	1,2	100
1993	27,0	5,6	5,5	24,0	13,6	11,9	1,4	1,3	0,3	4,3	2,0	1,4	1,7	100
1994	27,3	5,3	6,0	22,8	13,6	12,5	1,5	1,3	0,4	4,3	2,1	1,4	1,6	100
1995	26,2	5,3	6,6	23,3	14,1	12,0	1,6	1,2	0,5	4,5	1,9	1,4	1,4	100
1996	26,8	5,3	6,0	22,4	14,4	12,5	1,4	1,3	0,5	4,4	2,2	1,2	1,5	100
1997	26,8	5,3	6,1	22,5	14,6	12,4	1,8	1,2	0,3	4,2	2,1	1,2	1,6	100
1998	27,1	5,2	6,4	22,8	14,6	11,4	2,1	1,1	0,2	4,1	2,1	1,2	1,6	100
1999	26,8	5,5	6,1	23,3	13,6	11,1	2,1	1,1	0,3	4,0	3,0	1,2	1,8	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

En el cuadro III.2.2.a se observa que la distribución de las importaciones entre los países se muestra relativamente estable a lo largo del tiempo, y en la que se puede establecer una clasificación que sitúe a los países en tramos según su peso relativo: así, dos países ocupan durante toda la serie los dos primeros puestos, Alemania, que es primera hasta 1992 y Francia, que toma el relevo como principal proveedor desde 1993 en adelante, cada uno de estos dos países supera siempre el 20% del total de importaciones.

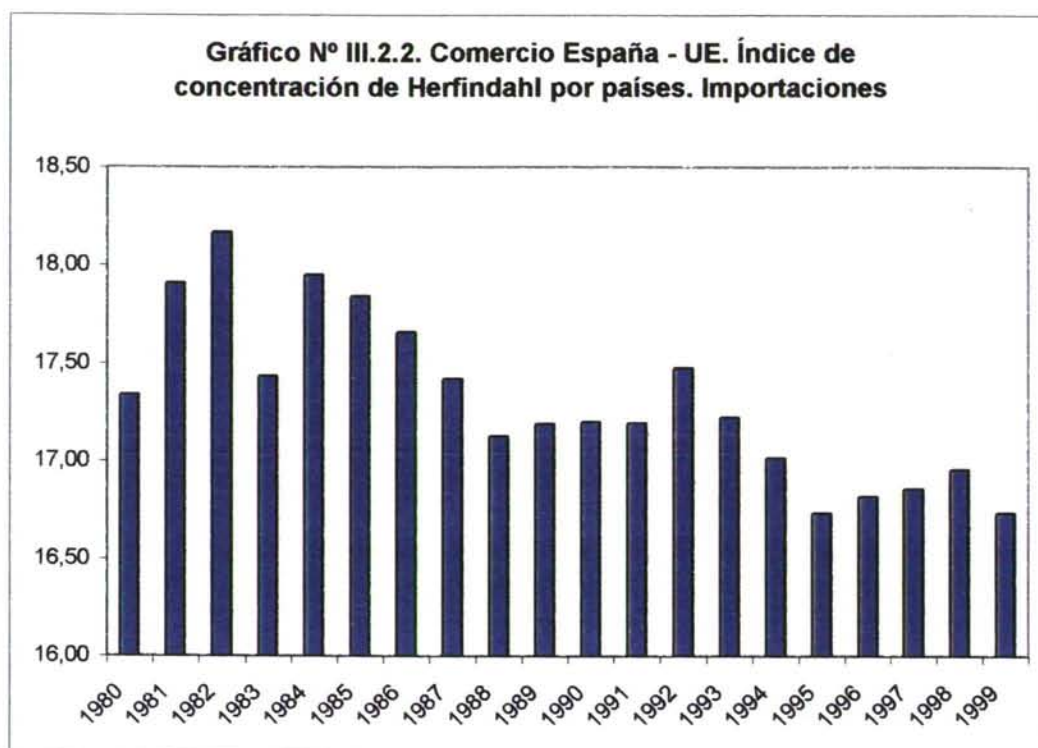
En un segundo escalón se situarían el Reino Unido e Italia, ocupando durante el período el tercer y el cuarto lugares, el Reino Unido es tercero hasta 1986 y desde 1987 es Italia quién ocupa el tercer puesto. Aunque con una cierta variabilidad, estos dos países representan cada uno entre un 10 y un 17% del total de importaciones españolas.

De esta forma, vemos como los cuatro primeros abastecedores de la economía española dentro del ámbito comunitario son, precisamente, las economías de mayor tamaño.

En el tercer tramo, con un peso mucho menor, tenemos un grupo de países formado por Bélgica-Luxemburgo, los Países Bajos y Suecia, a los que se incorpora Portugal desde 1984, con una importancia que varía entre el 2 y el 6%.

Finalmente, en el último peldaño nos encontramos con los demás miembros de la Unión con los que el flujo importador español no alcanza el 2% con cada uno de ellos en ningún año del período considerado. Así, el vínculo que existe entre la economía española y estas economías por el lado de las importaciones es mucho más reducido que la relación que se establece con las economías comunitarias de mayor tamaño.

Este comportamiento parece mostrar cómo desde la adhesión de España a la CEE no se ha producido un proceso de avance en la concentración del flujo importador por países, sino que parece mostrar cómo el origen de los aprovisionamientos en la UE15 puede ir desconcentrándose, aunque muy levemente.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

La situación descrita también queda patente al observar en el cuadro III.2.2.b lo que representan las importaciones procedentes de los países de la UE con relación al comercio total, es decir, la importancia de los distintos países seguiría el mismo "ranking" descrito dentro del conjunto comunitario.

Cuadro Nº III.2.2.b
Importaciones españolas procedentes de la UE por países de origen; porcentaje sobre comercio total

	Francia	Be-Lux	Países Bajos	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total
1980	8,3	1,6	2,2	8,3	4,9	4,7	0,4	0,5	0,1	0,5	1,1	0,4	0,4	33,4
1981	8,0	1,4	1,9	8,4	4,0	4,5	0,4	0,5	0,2	0,4	1,1	0,4	0,4	31,6
1982	7,9	1,4	1,9	9,8	4,5	4,9	0,4	0,5	0,3	0,5	1,2	0,4	0,4	34,0
1983	8,2	1,6	2,0	9,1	4,3	6,1	0,5	0,5	0,2	0,6	1,2	0,4	0,5	35,3
1984	8,2	1,4	1,9	9,7	4,0	5,8	0,4	0,5	0,2	0,7	1,2	0,4	0,5	34,9
1985	9,2	1,7	2,1	10,7	4,6	6,5	0,5	0,5	0,2	0,8	1,3	0,4	0,6	39,1
1986	11,8	2,7	3,0	15,3	7,3	7,7	0,6	0,7	0,2	1,3	1,6	0,6	0,8	53,6
1987	12,8	3,2	3,2	16,2	8,8	7,0	0,6	0,8	0,3	1,7	1,8	0,6	0,8	57,8
1988	13,5	3,2	3,5	16,3	9,6	7,1	0,7	0,7	0,3	2,1	1,9	0,6	0,9	60,3
1989	13,8	3,2	3,3	16,3	9,9	6,5	0,7	0,8	0,2	2,3	2,0	0,7	0,8	60,6
1990	14,7	3,1	3,7	16,6	10,2	6,8	0,7	0,8	0,2	2,5	1,8	0,7	0,8	62,7
1991	15,2	3,0	3,5	16,2	10,0	7,6	0,8	0,8	0,3	2,7	1,6	0,7	0,8	63,0
1992	16,0	3,2	3,5	16,4	9,8	7,3	0,9	0,8	0,2	2,7	1,3	0,7	0,7	63,7
1993	16,8	3,5	3,4	15,0	8,5	7,4	0,9	0,8	0,2	2,7	1,2	0,9	1,1	62,3
1994	17,5	3,4	3,9	14,6	8,7	8,0	0,9	0,8	0,3	2,8	1,3	0,9	1,1	64,0
1995	17,2	3,5	4,3	15,3	9,3	7,9	1,1	0,8	0,3	3,0	1,3	0,9	0,9	65,7
1996	17,8	3,5	4,0	14,9	9,6	8,3	0,9	0,8	0,3	2,9	1,5	0,8	1,0	66,4
1997	17,6	3,5	4,0	14,8	9,6	8,1	1,2	0,8	0,2	2,7	1,4	0,8	1,0	65,6
1998	18,3	3,5	4,3	15,4	9,9	7,7	1,4	0,8	0,2	2,8	1,4	0,8	1,1	67,4
1999	18,1	3,7	4,1	15,7	9,2	7,5	1,4	0,7	0,2	2,7	2,0	0,8	1,2	67,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Además, este cuadro pone de manifiesto que precisamente las economías de mayor tamaño de la UE son las que ven como su cuota de participación en las importaciones españolas aumenta en más puntos, siendo los crecimientos de las economías más pequeñas de la UE mucho más modestos, excepto en el caso de Portugal. Incluso algunas economías no experimentan ganancias muy importantes como Dinamarca, Grecia y Finlandia.

Sin embargo, todas estas economías duplican, excepto Portugal, su cuota de participación. Esto puede venir explicado en que el aumento conjunto de la UE también ha sido muy notable, dando lugar a que todos los países pudiesen incrementar sus cuotas de mercado.

Así, de acuerdo con las aportaciones teóricas podemos constatar cómo el tamaño del mercado y, en cierta medida, la distancia geográfica o la existencia de fronteras comunes pueden ser importantes a la hora de explicar la dimensión de los flujos comerciales.

III.2.3. Cuestiones arancelarias: arancel español y período transitorio.

Veamos ahora, con carácter ilustrativo la influencia de los cambios en la normativa³⁸ arancelaria sobre el comportamiento de las importaciones procedentes de la UE a través de las partidas.

Sobre los cambios en la protección del mercado interno español se puede consultar Cañada y Carmena (1991) o Martín (1992). Además el tema ha sido ampliamente tratado por parte de quienes han estimado funciones de importaciones para la economía española, en general, se ha encontrado una reorientación importante del flujo importador, pero no un cambio estructural debido a la integración y a la desaparición de la protección arancelaria frente a la UE³⁹.

Una de las cuestiones que se deben abordar a la hora de tratar sobre las rebajas arancelarias son los efectos de creación y desviación de comercio como efectos estáticos de la integración para tratar de averiguar si habrá ganancias o pérdidas de bienestar derivadas de la Unión.

A este respecto, los estudios para la economía española como Castillo y Roca (1998), Bajo y Torres (1992) o Díaz Mora (2001) han encontrado una fuerte presencia de los efectos de creación de comercio para la producción

³⁸ Acuerdo de Preferencia Comercial entre España y la Comunidad Económica Europea:

DOCE, ed. francesa L182, 16/10/1970

Reglamento (CEE) N° 1524/70.

Reglamento (CEE) N° 1525/70 relativo a medidas de salvaguarda previstas entre España y la CEE.

Tratado de Adhesión de España y Portugal a las Comunidades Europeas y documentos complementarios. Índice analítico por E. Bonet. Ed. Banco Exterior de España, servicio de estudios económicos. Madrid, 1986.

RD 1626/92 BOE del 29/12/92 por el que se suprimen los derechos con los 10.

DOCE 2505/92 L267, de la Comisión Europea.

³⁹ Con la excepción de Montañés y Sanso (1996).

comunitaria en España, en cambio, los efectos de la desviación de comercio con prácticamente despreciables. Lo mismo ha ocurrido en el ámbito europeo como muestran Allen, Gasiorek y Smith (1997).

Varios autores, como Krugman y Obstfeld (1995), apuntan como causa de esta preponderancia del efecto de creación de comercio en la UE a la gran diversificación manufacturera de los países miembros.

En nuestro caso, en el estudio realizado de las importaciones, tanto por capítulos como por partidas arancelarias, se ha detectado algún indicio de los fenómenos de creación y desviación de comercio, principalmente del segundo en algunos capítulos, fundamentalmente, los relacionados con el sector primario, y otros para producciones de origen industrial. En el caso de las partidas se apreciaban algunos casos en los que la reorientación de las importaciones era particularmente intenso, destacando el caso de los vehículos para el transporte de mercancías (8704).

Debemos recordar, que la mayoría de los estudios empíricos se centran en la industria manufacturera, para la que hallan poca desviación de comercio, y, en cambio, la creación de comercio si que habría sido importante. Sin embargo, la desviación de comercio podría ser más importante para los productos del sector primario por la influencia de la PAC.

Como nuestro objetivo es el comercio entre España y la UE sólo nos interesa la rebaja arancelaria frente a la UE: desde el derecho de base de 1985, la posición inicial, a cero en 1993 como posición final. Por razones prácticas y para simplificar tomaremos siempre la UE con 15 miembros, aunque Suecia, Finlandia y Austria forman parte de la UE desde 1995, y se les aplicaba una TEC reducida⁴⁰, pero como los lazos comerciales españoles con estos tres países son de reducida entidad dentro del conjunto, las variaciones en la composición de la UE tienen poco efecto sobre el conjunto de las importaciones españolas.

⁴⁰ Al ser miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

En primer lugar, se han seleccionado las 100 partidas más importantes de importación de cada año en los períodos 1993-1999 y 1981-1985, de entre las partidas homogeneizadas a TARIC⁴¹.

Sin embargo, los problemas derivados de la homogeneización de las nomenclaturas arancelarias desde la NAB y NIMEXE a la TARIC en este nivel de partidas suponen una mayor dificultad, en especial con los capítulos 03, 29, 39, los que van del 50 al 63 (las partidas textil confección), el 72 y el 73; donde los problemas de homogeneización han sido numerosos, y en algunos casos, en ausencia de una correspondencia clara y para poder realizar incluso la conversión al nivel de capítulos, se han creado partidas "artificiales" para poder llevar a cabo la homogeneización con mayor rigor, en concreto aquellas terminadas en 99⁴².

A continuación se compuso un único conjunto de partidas con las de los años 90 y las de los años 80. Esto nos da un conjunto de aproximadamente 220 partidas. De este conjunto se depuran aquellas que son exclusivamente resultado de la homogeneización. Para poder analizar las tarifas arancelarias se seleccionaron las posiciones (8 dígitos TARIC) correspondientes a esas partidas que son para las que está definido el arancel, lo que supuso trabajar con, aproximadamente, 3200 posiciones. A estas posiciones se les asignó el derecho de base vigente en 1985 tomado del RD 1455/87, de 27 de noviembre por el que se modifica el arancel de aduanas, BOE del 30 de noviembre de 1987⁴³.

⁴¹ Siguiendo en gran medida la metodología propuesta Sequeiros (2000c).

⁴² Como se puede apreciar en el anexo III.1, un ejemplo sería la 0399: al no poder determinar con unívocamente que posiciones de la NIMEXE correspondían con las nuevas de la TARIC, aunque el capítulo si seguía siendo el mismo se optó por la creación de esta partida y en ella se volcaron aquellos componentes de las anteriores 0301, 0302 y 0303 que no pudieron ser claramente identificados. Esto hace que esta homogeneización de las partidas nos permita conocer un poco mejor la composición de los flujos comerciales.

⁴³ Se toma este Real Decreto porque es el primero que aparece con la vigente clasificación arancelaria: TARIC.

Así, con los aranceles por posición, se calcula la media simple de cada partida teniendo en cuenta solamente las posiciones existentes en el RD mencionado y las más próximas o parecidas en su defecto cuando las “observaciones” son muy pocas. No se calcula la media ponderada porque aparte de otros problemas, como señalan Melo y Monés (1982), la homogeneización de las partidas en una sola nomenclatura no hace recomendable la ponderación.

A continuación se valoran los casos en los que se han creado posiciones “nuevas” desde que se publicó la modificación del arancel para 1988: como en este se recogen los derechos de base en 1985, estas posiciones nuevas no existían tampoco en ese año, con lo que se trata de productos que en muchos casos, no tenían derechos de base, por lo que no se tienen en cuenta estas posiciones para el cálculo de las medias⁴⁴.

Los primeros 24 capítulos del arancel abarcan el sector primario: la agricultura, la pesca y la industria agroalimentaria. Como en el decreto utilizado no aparecen los derechos de base para un gran número de partidas, y además tenemos que son productos con una protección distinta que la arancelaria, se han descartado.

Por tanto, se asume que tanto la agricultura como la pesca, además de tener cierta protección arancelaria están sujetas (y protegidas) por el marco que conforma la política agraria y pesquera común: exacciones variables, por cantidad y no en valor, contingentes, calendarios, etc. Así, la protección de estos productos es mucho más amplia y compleja que lo que la únicamente la protección arancelaria nominal pudiera dar a entender.

⁴⁴ Además, nos encontramos con dos partidas importantes para las que no es posible calcular los derechos de base en 1985: La 3204, en esta partida, las posiciones presentan un arancel por kilogramo, por tanto no es un arancel ad valorem, por lo que se desecha. Y la 3824, partida que aparece por primera vez en 1996, en 1988 no existía y su denominación era la de la 3823, también se desecha, nos quedamos con la 3823 en su lugar.

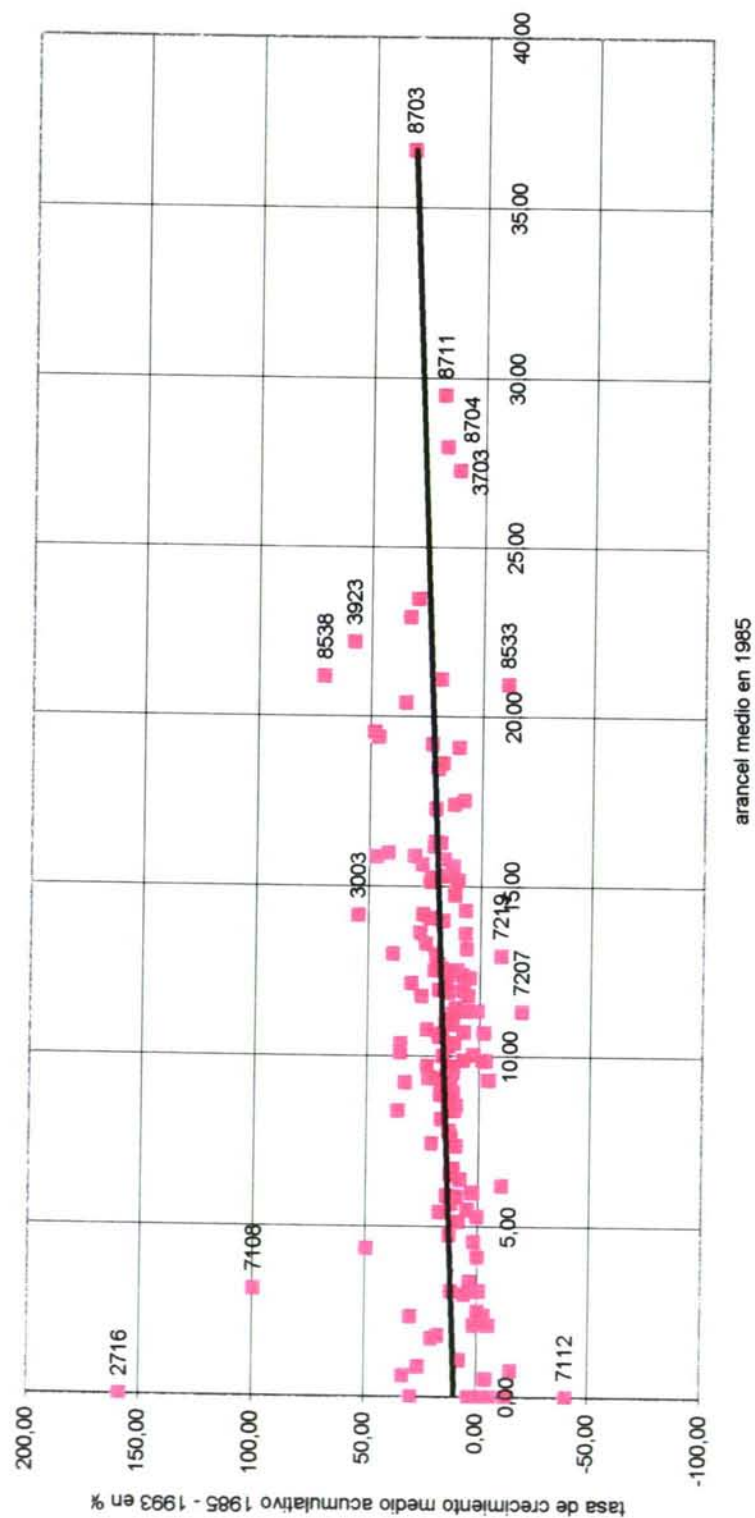
Ahora vamos a adoptar un procedimiento sencillo para ilustrar la importancia de la desprotección arancelaria española. Tomando los derechos de base españoles frente a la UE en 1985, para las partidas seleccionadas podemos ilustrar la importancia de la desprotección.

En el gráfico III.2.3 se representan, por un lado el arancel medio frente a la UE15 por partida seleccionada en 1985, como la situación final en 1993 es la de ausencia de arancel, tenemos un descenso desde esta posición inicial a cero. En el eje de ordenadas se representa el crecimiento medio acumulativo de esas mismas partidas para el período 1985 –1993, es decir, el que abarca, desde la situación previa a la adhesión, hasta el final del período transitorio.

Se aprecia una relación entre la desprotección arancelaria de las partidas y su crecimiento dentro del período, lo que no significa que todo el crecimiento se deba a la desprotección arancelaria, ya que tenemos otros factores que pueden explicar el crecimiento importador, como, por ejemplo, el comportamiento de la demanda y de los precios durante el período, como los estudios empíricos españoles citados con anterioridad ponen de manifiesto⁴⁵.

⁴⁵ Véase, por ejemplo, por Aguado y González (1995); Alonso (1997); Alonso y Donoso (1999); Bajo y Montero (1995 y 1996); Buisán y Gordo (1993, 1994 y 1997); Doménech y Taguas (1997); Gil y Mañez (1996); Martín y Moreno (1993); Mauleón y Sastre (1994, 1996a y 1996b); Montañés y Sanso (1996); Ramil (2000) o Díaz Mora (2001).

Gráfico Nº III.2.3. Protección arancelaria y crecimiento de las partidas de importación seleccionadas.



Fuente: Elaboración propia sobre datos AEAT y RD 1455/87 de 30/11/1987.

Sin embargo, esta relación entre desprotección e incremento de las importaciones no es muy clara debido a que se observan una buena cantidad de partidas con un comportamiento que se diferencia del conjunto.

Un ejemplo le pueden constituir las partidas 7112, desperdicios de metales preciosos, 7207 productos intermedios de hierro y acero, 7219, productos laminados de acero, y 8533, resistencias eléctricas.

Las partidas relacionadas con el sector del automóvil, presentaban una protección muy elevada, sin embargo, a pesar de crecer, no son las que más lo hacen.

De todas formas, debemos advertir que esta aproximación al problema de la relación entre crecimiento de las partidas de importación está condicionada por el proceso de homogeneización de partidas arancelarias.

Por otra parte, aquellas partidas que, presentaban una menor protección arancelaria en 1985, en general, están relacionadas con el aprovisionamiento de energía, materias primas e inputs intermedios y, también, de bienes de inversión. Entre estas partidas destacan: 2709, 2710, 7204, 8473 y 8802.

Además, entre las partidas para las que la desprotección arancelaria ha sido más importante, figuran dos de las más importantes dentro de las importaciones españolas: los vehículos para el transporte por carretera de personas (8703) y los vehículos para el transporte de mercancías (8704). También gozaban de una fuerte protección tanto la producción de plásticos (las del capítulo 39), el sector confección (capítulos 61 y 62), el material eléctrico (las partidas que figuran del capítulo 85) y los juegos de sociedad (9504).

Sin embargo, a pesar de lo visto con las importaciones, algunos autores aseguran que no se puede afirmar de forma categórica que exista una relación nítida entre el comportamiento del flujo importador y la disminución de la protección arancelaria nominal, al menos no se manifiesta como un

cambio estructural en los estudios que la han analizado como muestran Mauleón y Sastre (1994 y 1996 a y b) y Ramil (2000) entre otros.

Sin embargo, muchos de estos estudios se centran en los productos manufacturados de origen industrial, por lo que dejan fuera la agricultura, con lo que es posible que por esa razón aprecien poca relación entre desprotección y aumento de las importaciones, también es posible que la desviación de comercio sea menor en los productos de origen industrial que en los del sector primario.

III.3. Exportaciones

Una vez descritas las características generales del flujo importador veamos cuales son las que presentan las exportaciones. Hay que advertir que el proceso de homogeneización de la nomenclatura arancelaria ha sido el mismo que el utilizado para las importaciones.

El flujo exportador supone la parte de producción interior que es capaz de colocar la economía española, en el caso que nos ocupa, en el mercado único, o dicho de otra forma, refleja lo que demanda el Mercado Único Europeo (MUE) de la producción autóctona. Desde este punto de vista, el perfil exportador debería revelar en cierta medida la composición y el desarrollo del aparato manufacturero doméstico.

III.3.1. Composición de las exportaciones con destino a la UE.

Ya se ha puesto de manifiesto cómo el espacio UE es el mercado de exportación más importante para la economía española, llegando a absorber alrededor del 70% de todas las exportaciones españolas. A continuación se estudiará cual es la estructura interna de este flujo comercial hacia la UE utilizando, como en el caso de las importaciones, los capítulos y las partidas arancelarias.

III.3.1.1. Exportaciones por capítulos arancelarios.

Comencemos por observar con algo más de detalle la corriente exportadora española hacia la UE. El cuadro III.3.1.1.a muestra los capítulos principales y lo que suponen con respecto al total exportador con dirección a la UE.

En este cuadro figuran los capítulos que ocupan las 20 primeras posiciones por volumen para todos los años, lo que nos da como resultado una relación de 3046 capítulos, que acumulan entre 75 y 80% de las exportaciones españolas hacia la UE15.

Como se puede apreciar, el primer capítulo exportador, es siempre el 87, es decir, los vehículos automóviles. La importancia de este primer capítulo exportador es creciente hasta 1994 y a partir de ese año, se estanca, en todo caso, la importancia que presenta a finales de los años 90 duplica la que presentaba a principios de los 80. Un aspecto a destacar, es que este capítulo no sólo es el primero, sino que además la diferencia con el segundo es enorme: todos los años duplica o triplica la importancia del segundo capítulo.

El capítulo 84, la maquinaria mecánica, en general, está en parte relacionado con la industria del automóvil, porque contiene, entre otros, los motores destinados a los vehículos. Su importancia se mantiene bastante estable a lo largo de todo el período, siendo casi siempre el segundo capítulo en importancia. Por su parte el capítulo 85, la maquinaria eléctrica, muestra una importancia creciente en el tiempo que podría revelar un cambio en la especialización productiva española.

⁴⁶ Los nombres completos de los capítulos en Nomenclatura Combinada. Op. cit.

Cuadro N° III.3.1.1.a
Capítulos más importantes en el comercio con la UE: Exportaciones
Porcentaje sobre las exportaciones a la UE.

capítulo	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
02	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
07	3,9	4,4	4,2	3,4	3,3	3,4	3,2	3,4	3,4	3,1	2,7	2,9	3,2	3,7	3,5	3,4	3,2	3,3	3,2	3,1
08	8,9	8,4	8,2	6,9	7,3	5,8	7,7	6,3	6,6	5,9	5,2	5,4	5,6	6,0	5,5	5,0	4,8	4,8	4,5	4,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	1,2	1,5	0,0	1,5	2,1	0,0	1,2	1,3	0,0	1,2	1,5	1,1	0,0
20	1,7	1,7	1,5	1,6	1,7	1,5	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	2,6	2,1	2,2	2,0	1,5	1,7	1,7	1,6	1,4	1,4	1,4	1,3	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6
27	3,9	5,2	9,2	11,1	11,7	10,0	5,6	4,6	3,0	3,0	2,8	2,8	2,3	1,8	1,4	1,1	1,1	1,3	0,0	1,0
29	2,2	2,4	2,3	2,2	2,2	2,7	2,2	2,3	2,3	2,3	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,4	1,5	1,4	1,4
30	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,6
39	1,5	1,4	1,3	1,3	1,4	1,7	1,9	2,3	2,4	2,5	2,6	2,3	2,4	2,7	2,8	3,3	3,0	3,2	3,1	3,2
40	2,4	2,5	2,7	2,1	1,9	1,7	1,7	1,8	2,0	1,9	1,9	1,8	1,9	2,1	2,1	2,0	2,0	1,8	2,0	2,1
43	1,8	1,6	1,4	1,1	1,2	1,3	1,6	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
44	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,4	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
47	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
48	0,0	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,6	1,3	1,4	1,4	1,5
64	3,1	3,2	3,0	2,9	2,7	2,7	2,9	2,9	2,6	2,3	2,5	2,1	1,9	2,0	2,1	1,9	1,8	1,9	1,8	1,8
69	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2
71	1,7	1,6	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
72	4,6	3,2	5,2	3,6	2,8	3,4	3,6	3,5	3,7	3,8	3,7	3,2	2,8	2,7	2,9	3,4	2,7	2,5	2,5	2,2
73	3,2	2,2	2,4	2,0	1,7	1,8	2,1	1,9	2,0	2,0	2,0	1,8	1,9	1,7	1,7	1,9	1,9	2,8	1,9	1,9
74	1,5	1,5	1,2	1,4	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
76	1,7	1,6	1,3	0,0	1,7	1,5	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
84	9,0	9,2	7,9	7,0	8,5	9,3	10,1	10,3	9,8	10,5	10,4	10,3	9,6	8,3	7,9	8,2	9,0	8,1	8,9	8,9
85	3,6	3,5	3,7	3,6	3,6	3,6	4,4	4,3	4,5	4,8	5,4	5,6	6,3	6,2	6,1	6,4	6,5	6,5	6,7	6,8
87	16,9	15,0	16,4	19,7	20,2	20,9	22,6	22,2	22,8	24,3	25,8	28,3	29,7	29,1	29,2	28,8	28,6	27,6	29,0	29,0
88	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
90	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
94	1,2	0,0	1,3	1,2	1,1	1,1	1,3	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,7	1,7
Total acumulado	76,7	73,8	78,3	77,8	78,3	78,5	78,7	77,1	76,1	77,1	77,4	78,8	78,7	78,3	77,6	76,8	76,0	76,1	76,6	76,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos AEAT.

Otros capítulos que deben ser destacados son los capítulos 07 y 08, legumbres y frutas, que reflejan el dinamismo exportador de la agricultura mediterránea. El capítulo 27 supone fundamentalmente la exportación de productos derivados del refino del petróleo al MUE y tienen relevancia mientras los precios se mantuvieron altos, llegando a ser en los años 1982 a 1985 el segundo capítulo en importancia. Finalmente, el capítulo 72, fundición de hierro y acero, va perdiendo importancia a lo largo del período está expuesto a una fuerte competencia internacional.

Los capítulos 69, productos cerámicos, y 88, navegación aérea, presentan un aumento notable de su importancia en el conjunto de las exportaciones a la UE15 desde 1988 y 1987 respectivamente.

Por otra parte, los capítulos 43, peletería (en el que la participación de la UE15 cae), 44, madera, 71 perlas, piedras preciosas, etc, y 74, cobre y sus manufacturas, pierden peso dentro del conjunto.

En el cuadro III.3.1.1.b se puede observar cómo el espacio de la Unión es el principal para casi todos los capítulos de exportación destacados, hecho importante sobre todo para los capítulos 87, 07 y 08, que dirigen más del 85% del total de sus exportaciones hacia este mercado. Por su parte, las excepciones serían el capítulo 27 y el 69, los productos cerámicos, cuyas exportaciones van orientadas preferentemente hacia los mercados no comunitarios en los últimos años. Aquí se pone de manifiesto, de forma clara, la importancia del mercado europeo para la producción española.

Cuadro N° III.3.1.1.b

Exportaciones a la UE / Exportaciones totales

Capítulos más importantes en porcentaje del total de cada capítulo

Capítulos	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
02	35,7	35,5	49,8	34,8	37,8	53,6	70,4	83,3	85,5	89,1	91,2	90,5	90,3	92,0	93,9	94,6	95,2	92,2	92,9	89,4
03	37,2	40,2	40,7	44,9	40,7	47,4	52,6	62,3	60,1	60,7	62,4	64,4	64,8	68,0	63,1	68,4	72,1	67,9	70,0	65,5
07	91,0	90,8	91,3	91,3	91,1	91,3	90,8	93,6	93,8	94,8	93,3	94,9	95,4	95,3	95,7	95,5	94,9	94,3	93,1	93,2
08	87,3	86,5	88,6	83,2	86,3	87,5	89,0	90,0	92,0	92,5	92,5	91,8	92,6	90,3	90,1	90,7	91,4	90,7	90,0	88,0
10	21,3	43,2	27,6	27,6	30,8	8,8	34,2	83,1	57,4	57,6	62,4	77,6	67,8	69,6	50,9	74,4	87,8	81,7	82,6	69,2
15	17,2	15,7	15,6	21,0	11,3	42,8	47,7	50,6	61,4	38,9	65,6	80,1	51,9	71,1	72,3	54,9	67,5	68,7	62,1	59,7
20	47,3	46,0	41,1	43,9	42,7	40,5	45,7	49,1	49,0	47,7	58,1	60,7	59,1	57,8	57,1	60,3	61,1	59,2	58,7	59,6
22	60,7	52,8	58,4	58,6	55,3	55,9	59,2	61,7	60,3	61,6	63,8	65,0	67,2	66,5	72,6	74,7	75,1	74,8	72,6	71,8
27	57,5	48,4	66,0	62,0	69,5	57,8	55,4	48,6	48,0	43,9	42,6	65,1	55,4	43,5	45,0	38,6	33,1	36,1	34,2	31,4
29	52,3	49,4	48,4	46,6	46,7	51,9	47,8	49,4	52,2	56,7	56,1	57,0	55,1	51,4	56,9	58,5	52,0	55,6	54,9	55,0
30	36,7	46,4	44,7	42,4	45,8	38,8	59,2	59,5	69,7	70,5	76,0	73,1	75,5	71,9	75,5	76,8	77,6	78,3	79,5	81,6
39	52,2	53,6	42,8	35,9	38,1	42,5	54,1	62,7	65,4	67,8	73,3	71,6	76,0	75,4	77,9	78,4	75,5	74,7	73,7	74,0
40	54,1	57,1	68,8	62,4	56,0	54,6	58,1	56,8	59,8	60,7	67,1	72,2	75,6	74,7	75,3	78,0	75,3	74,2	76,9	79,0
43	89,5	82,6	86,7	85,8	87,1	90,0	92,9	94,4	91,0	84,8	76,0	70,3	71,3	41,7	41,2	41,2	31,5	38,4	52,8	50,9
44	74,7	73,7	71,3	70,2	74,4	79,0	71,5	70,5	67,8	68,8	70,5	70,4	66,3	65,9	66,1	70,3	68,3	65,5	68,6	69,8
47	78,7	87,4	85,4	90,6	87,9	83,7	83,0	84,6	84,5	84,5	91,5	88,9	88,6	91,5	90,5	88,5	90,2	85,7	85,8	86,6
48	41,9	46,4	52,5	55,0	53,2	54,2	60,1	63,1	68,3	70,6	72,7	74,2	69,7	71,8	71,4	69,8	69,4	68,5	69,0	71,1
64	59,1	50,3	49,9	46,7	41,6	41,6	49,9	56,9	60,5	60,1	64,9	68,5	68,2	65,9	63,4	64,8	63,0	62,3	63,7	69,2
69	38,4	39,6	31,8	32,7	32,4	35,8	42,8	49,0	50,6	49,7	52,3	52,9	51,1	44,8	44,6	45,4	44,8	43,0	43,7	45,9
71	68,3	60,8	47,9	45,2	34,8	37,7	37,1	55,3	64,9	57,7	60,0	62,9	61,5	68,6	72,0	71,3	69,9	69,3	72,9	71,5
72	30,4	20,5	34,4	25,5	20,3	22,2	36,0	48,0	54,7	55,9	63,5	58,1	57,9	47,6	55,7	69,0	61,7	62,7	69,8	68,9
73	42,4	29,7	30,6	30,5	31,0	32,4	50,6	54,9	58,4	57,9	58,1	60,7	61,9	49,9	58,4	63,5	62,4	71,3	62,2	67,2
74	80,1	77,4	78,9	77,1	85,3	81,4	88,4	82,3	88,6	92,2	81,8	84,7	84,5	82,0	88,1	86,6	89,5	90,6	86,7	86,5
76	64,2	50,4	51,6	30,6	46,7	58,0	74,2	68,9	66,5	75,0	74,5	66,3	73,5	69,1	73,7	75,4	74,3	76,6	80,1	78,4
84	52,4	45,2	42,0	51,0	57,7	58,1	67,3	69,7	70,6	69,8	71,1	71,6	68,8	59,4	61,7	63,0	63,9	60,5	64,5	65,8
85	52,7	49,6	53,3	53,7	59,8	61,0	67,2	70,4	74,5	74,1	77,7	77,4	76,5	67,9	66,5	69,4	70,8	67,6	66,9	67,9
87	83,3	77,4	75,5	82,9	86,5	87,6	90,5	89,8	90,4	92,8	94,2	94,7	93,8	91,7	88,6	87,1	87,0	86,6	86,9	87,5
88	46,0	49,9	40,2	40,5	42,3	28,7	36,9	58,5	55,9	65,4	55,9	52,8	53,5	64,9	68,8	50,3	61,2	56,3	53,4	64,5
90	44,1	39,6	34,1	38,3	44,0	41,9	56,2	60,3	59,1	61,6	67,4	61,1	62,8	62,6	61,9	70,6	59,6	65,2	61,3	66,5
94	60,0	49,1	49,6	44,8	39,9	44,8	57,5	63,0	67,0	67,1	69,2	70,8	70,0	67,9	66,4	66,7	66,2	62,7	65,6	66,3

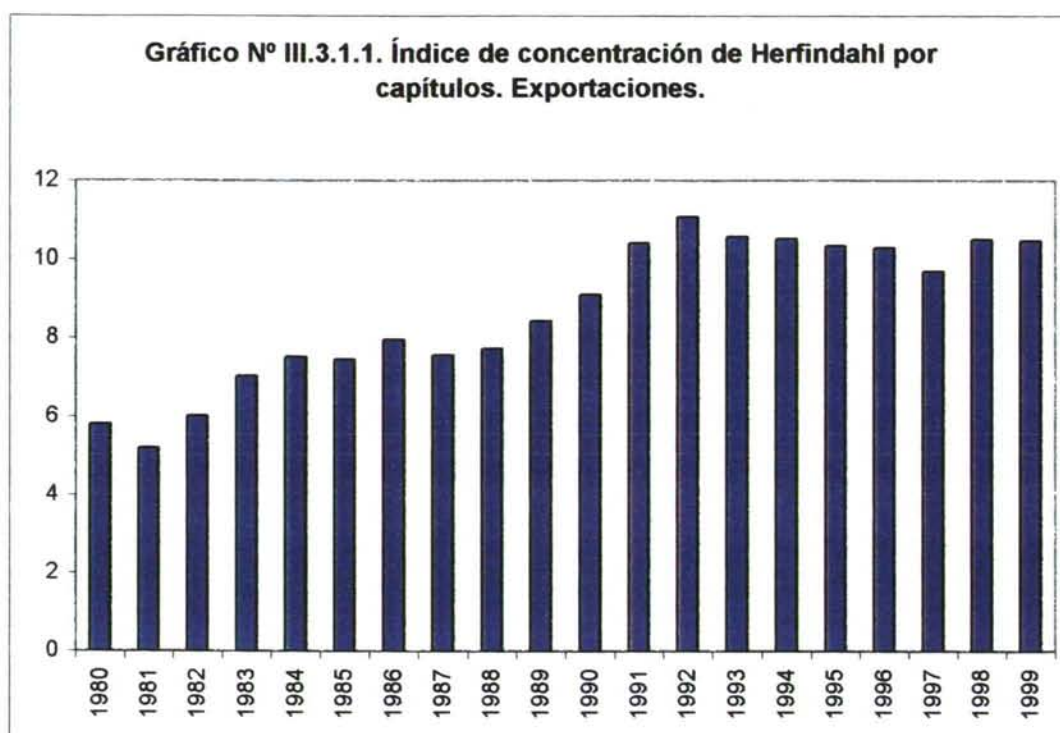
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos AEAT.

En conjunto, de los capítulos que figuran en el cuadro, los relacionados con el sector primario experimentan una fuerte reorientación hacia los mercados comunitarios, este hecho puede estar condicionado por los términos del acuerdo preferencial de 1970, que era bastante restrictivo con las exportaciones españolas de productos relacionados de alguna manera con la PAC.

También los productos farmacéuticos, los plásticos y la fundición de hierro y acero (caps. 30, 39 y 72) pasan a tener el mercado de la UE15 como plenamente mayoritario.

En general, casi todos los capítulos muestran una reorientación importante hacia la UE15, excepto el 43 que cae y el 87, para el que siempre fue el principal mercado con mucha diferencia.

Por otra parte, el gráfico III.3.1.1 nos muestra el comportamiento de la concentración por capítulos, relativamente baja aunque aumenta de forma considerable durante la década de los 80 hasta 1992, para estancarse a continuación. Aun así, la concentración que se observa al principio del período se duplica al final, esto puede deberse a la cada vez mayor importancia del primer capítulo exportador, el 87, seguido a bastante distancia por el material eléctrico, capítulo 85.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Por su parte, el coeficiente de similitud que figura en el anexo III.2 muestra como la diferencia que nos encontramos entre los extremos del período no es producto de alteraciones bruscas sino de la acumulación a lo largo del período de los cambios sucesivos.

Así, este primer acercamiento a la composición del flujo exportador español hacia la UE pone de relieve la importancia de la industria del automóvil y cómo se abastece una buena parte del MUE por parte de las EMN del sector instaladas en España, las cuales dirigen casi todas sus exportaciones hacia este espacio.

III.3.1.2. Exportaciones por partidas arancelarias.

El estudio del flujo exportador por partidas, en el cuadro III.3.1.2.a, nos descubre más detalles acerca de la composición y de los cambios que se han producido en las exportaciones a lo largo del tiempo, además podremos ver cómo la corriente exportadora española es más compleja de lo que el análisis por capítulos desvela.

Este cuadro, al igual que en el caso de las importaciones, presenta las 20 partidas más importantes para cada año, conjunto del que se han eliminado aquellas que figuran menos de cinco años, para intentar captar también la continuidad en el tiempo y por facilitar la claridad en la exposición.

Este proceso ofrece un total de 28 partidas, de las que comentaremos solamente las principales. Estas partidas captan una parte considerable del flujo exportador, ya que este grupo de partidas arancelarias acumula en todos los años porcentajes cercanos al 50% de las exportaciones a la UE⁴⁷ excepto en 1980.

La primera partida de exportación corresponde lógicamente al capítulo 87 y es siempre la 8703, los coches de turismo y demás vehículos automóviles proyectados principalmente para el transporte de personas. La importancia de esta partida es cada vez mayor, pasando de representar cerca del 10% en los primeros años 80 hasta superar el 20% en los primeros años 90, para descender algo al final del período.

Además, la diferencia con respecto a la que ocupa la segunda posición es muy amplia tal como sucedía con los capítulos. Esta posición desde 1987 es la 8708, las partes y piezas de automóviles, que representan alrededor de un 5%.

⁴⁷ Recordemos que las partidas son 1270 aproximadamente.

Cuadro Nº III.3.1.2.a
Partidas homogeneizadas más importantes en el comercio con la UE: Exportaciones
Porcentaje sobre las exportaciones a la UE

Partida	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
0702	0,0	2,0	1,9	1,4	1,2	1,1	1,0	0,8	1,0	0,8	0,6	0,6	0,8	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
0709	1,0	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1	1,2	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9
0805	6,3	5,9	5,6	4,3	5,0	3,6	5,1	3,4	4,2	3,6	3,2	3,3	3,4	3,5	3,1	2,8	2,6	2,4	2,1	1,9
0810	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6
1509	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,9	1,1	1,4	0,4	1,4	2,0	0,6	1,1	1,2	0,6	1,1	1,3	1,0	0,6
2204	2,2	1,8	1,8	1,6	1,2	1,4	1,4	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3
2710	2,1	3,9	8,4	9,7	10,2	8,4	5,1	3,7	2,4	2,3	2,2	2,3	1,8	1,3	1,0	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7
3004	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,3
4011	0,0	2,0	2,1	1,5	1,3	1,2	1,1	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,4	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3	1,4
4302	1,7	1,3	1,1	0,9	1,0	1,2	1,5	1,6	1,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4703	0,0	0,0	0,5	0,9	0,8	0,7	0,8	1,0	1,0	1,0	0,8	0,6	0,5	0,0	0,5	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
6403	2,4	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1	2,4	2,4	2,1	1,9	2,0	1,7	1,5	1,6	1,7	1,5	1,4	1,5	1,4	1,3
6908	0,5	0,9	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
7403	0,0	1,2	1,0	1,1	0,8	0,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7601	1,4	1,4	1,1	0,6	1,4	1,3	1,1	0,5	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8407	1,4	1,1	1,0	1,4	1,2	0,7	1,0	0,9	1,0	1,4	1,2	1,3	1,2	1,2	1,0	1,1	1,6	1,3	1,4	1,3
8409	0,0	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,0	0,0	0,4	0,4	0,0	0,4
8471	0,7	0,8	0,6	0,0	2,3	2,9	2,3	2,1	1,6	1,7	1,6	1,9	1,4	1,1	0,9	1,2	1,2	0,9	1,2	1,1
8473	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,9	0,7	0,9	0,7	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8528	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,2	1,1
8544	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,5	0,6	0,5	0,5	0,7	0,8	1,0	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8
8703	0,0	10,9	11,2	14,6	15,5	14,9	15,9	15,5	15,1	16,1	18,0	21,3	22,0	22,1	21,4	20,2	19,4	17,8	18,2	18,8
8704	0,0	0,9	0,9	0,5	0,6	1,5	1,7	1,6	2,6	2,7	2,4	1,6	1,7	1,4	1,8	1,7	2,5	3,5	3,9	3,3
8708	2,7	2,7	4,0	4,3	3,9	4,2	4,7	4,6	4,6	5,0	4,9	4,9	5,3	4,6	4,9	5,4	5,5	5,3	5,7	5,8
8802	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,3	0,9	0,5	0,6	0,8	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8803	0,0	0,0	0,8	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,5	0,6	0,7	0,9	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7
9403	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
Residuo	5,2	2,1	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total acumulado	28,0	43,4	48,6	50,1	52,3	51,8	51,8	48,4	47,2	47,6	47,8	50,8	50,4	49,7	48,9	45,5	46,5	44,9	45,8	45,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Estas partidas muestran la importancia comercial de otros sectores productivos españoles aparte del automovilístico y conexos (8703, 8704, 8708, 8407, en cierta medida, y 4011) como son algunos de los sectores exportadores tradicionales de la economía española: los agrios del levante (0805), la industria del aceite de oliva (1509) o el calzado (6403); de sectores intensivos en capital como el del refino de petróleo (2710) o de sectores que pueden tener relación con el del automóvil o que pueden estar mostrando una diversificación fruto de un esfuerzo modernizador importante por parte de la industria española, como la 8471: las máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; etc.

Este cuadro presenta la mayor o menor orientación hacia el mercado de la Unión de las partidas más importantes, y muestra cómo para la mayoría de ellas, este espacio es vital con porcentajes muy elevados. Así, para las partidas seleccionadas de los capítulos 07 y 08, la comunidad absorbe cerca del 90% del total de exportaciones españolas; las partidas que se han tomado de los capítulos 84, 85 y 87 también presentan porcentajes bastante elevados, superando en casi todos los casos el 75%⁴⁸.

⁴⁸ Los valores cero que aparecen en el año 1980 corresponden a las partidas que presentaban ciertas dificultades poder llevar a cabo la homogeneización de las nomenclaturas arancelarias.

Cuadro Nº III.3.1.2.b

Exportaciones a la UE / exportaciones totales

Partidas más importantes en porcentaje del total de la partida

partidas	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
0702	0,0	94,7	96,1	96,3	96,3	96,6	96,6	97,0	96,4	96,8	97,1	97,2	97,4	97,7	96,5	96,1	94,2	94,2	92,5	92,6
0709	96,9	96,6	96,7	96,5	96,9	95,7	96,3	95,9	94,6	95,8	95,8	95,6	96,1	94,3	95,7	96,1	96,1	95,9	94,9	94,3
0806	91,4	92,5	91,8	91,4	90,8	90,4	90,7	91,1	92,8	92,8	92,4	91,7	91,8	88,1	87,4	87,4	88,4	87,0	84,6	81,3
0810	98,1	95,4	94,4	95,1	93,6	94,2	94,9	95,0	95,3	96,2	95,0	95,4	95,8	95,5	96,0	96,7	96,8	96,6	97,7	97,7
1609	4,2	23,4	22,5	46,8	10,6	68,9	68,6	72,2	78,6	57,9	80,7	87,8	61,2	78,6	81,6	68,4	74,7	80,5	78,7	71,4
2204	69,1	61,3	67,7	65,4	61,1	63,5	62,7	68,1	64,1	66,3	67,4	69,6	73,0	70,7	76,4	76,7	75,6	74,0	72,9	72,7
2710	50,0	48,5	72,9	64,2	70,7	56,1	54,2	46,7	44,1	39,1	38,1	63,3	51,0	36,8	38,4	30,6	25,4	30,4	30,1	27,5
3004	0,0	42,2	38,2	38,2	41,7	34,0	46,1	48,4	41,0	59,0	66,4	58,7	64,8	69,6	74,7	76,0	77,4	77,9	79,7	82,1
4011	0,0	55,8	69,4	59,7	52,7	50,5	52,2	51,7	54,1	56,0	63,4	69,3	73,7	71,4	71,0	74,2	70,9	70,1	73,4	76,0
4302	91,2	90,1	92,9	91,8	94,1	95,0	95,3	95,9	93,4	88,7	78,5	71,2	72,7	41,2	40,4	41,1	30,3	37,3	51,9	50,4
4703	0,0	87,4	87,1	91,8	88,1	82,7	83,4	84,7	85,4	86,0	92,1	89,4	89,4	93,1	95,0	92,6	95,0	89,5	91,8	93,6
6403	59,9	52,1	50,3	46,5	40,6	39,2	48,0	54,8	58,7	58,4	62,8	66,3	66,5	65,7	63,8	64,2	61,8	62,1	64,0	69,8
6908	39,2	42,2	30,3	31,7	30,8	34,5	43,5	50,7	50,9	50,4	53,4	54,9	52,8	45,2	44,8	45,5	44,3	41,6	42,1	44,0
7403	98,0	96,1	96,9	97,9	98,8	99,7	98,2	94,4	99,7	99,8	93,9	95,9	99,1	98,2	88,6	94,7	96,0	99,1	88,3	88,5
7601	85,4	64,3	66,3	31,1	52,2	70,3	87,3	75,1	76,5	82,7	82,4	79,6	85,3	74,9	81,1	78,6	71,5	84,3	90,2	84,3
8407	81,8	97,7	97,3	98,1	98,1	97,9	99,2	98,5	97,6	99,3	98,6	99,2	98,9	97,6	98,9	92,3	94,7	92,0	89,5	86,5
8409	0,0	66,9	65,7	70,7	66,3	66,2	77,1	81,7	79,3	77,9	84,6	86,3	85,6	80,9	84,1	82,0	79,0	79,6	79,5	85,5
8471	66,1	44,6	41,0	52,1	76,8	81,0	88,6	89,5	89,2	90,4	91,4	88,3	81,6	72,9	63,3	70,4	69,7	63,8	75,6	78,1
8473	88,8	82,0	79,7	81,2	79,1	83,7	85,9	84,5	83,7	82,9	84,1	85,0	87,6	81,8	84,7	75,0	74,3	74,8	76,5	81,5
8528	0,0	91,9	94,7	79,3	45,3	80,6	69,1	91,8	91,7	93,9	93,9	97,0	97,2	95,4	95,2	93,3	90,1	82,4	89,2	91,9
8544	41,3	40,3	46,3	45,8	53,6	56,3	71,9	75,8	80,9	82,3	84,9	84,6	83,5	77,0	77,7	76,6	77,2	74,8	74,1	72,4
8703	0,0	91,6	91,4	91,4	93,4	93,2	94,3	94,5	95,2	95,5	96,7	97,5	96,4	94,2	90,0	87,3	88,3	88,2	88,3	90,0
8704	0,0	52,1	31,2	28,3	62,0	79,6	90,4	81,6	88,7	97,0	94,4	92,6	90,8	83,8	85,4	85,4	85,0	89,2	89,4	90,3
8708	74,3	70,3	80,4	84,3	82,0	82,3	84,3	83,5	82,7	84,7	87,0	88,1	88,3	85,9	85,3	85,8	84,7	81,2	82,7	80,6
8802	10,9	13,3	0,1	11,4	47,2	11,4	18,2	67,7	62,5	70,8	65,4	49,5	49,8	58,5	66,9	33,7	54,6	38,8	13,9	67,3
8803	68,8	61,0	60,1	61,1	38,7	30,9	49,8	47,1	45,5	55,6	44,4	55,9	55,5	72,5	72,4	64,7	70,4	68,5	63,7	63,0
9403	63,0	57,8	59,7	60,7	55,7	56,6	65,7	70,7	73,5	71,8	72,3	72,4	72,6	69,6	66,6	66,2	65,3	61,6	64,8	66,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

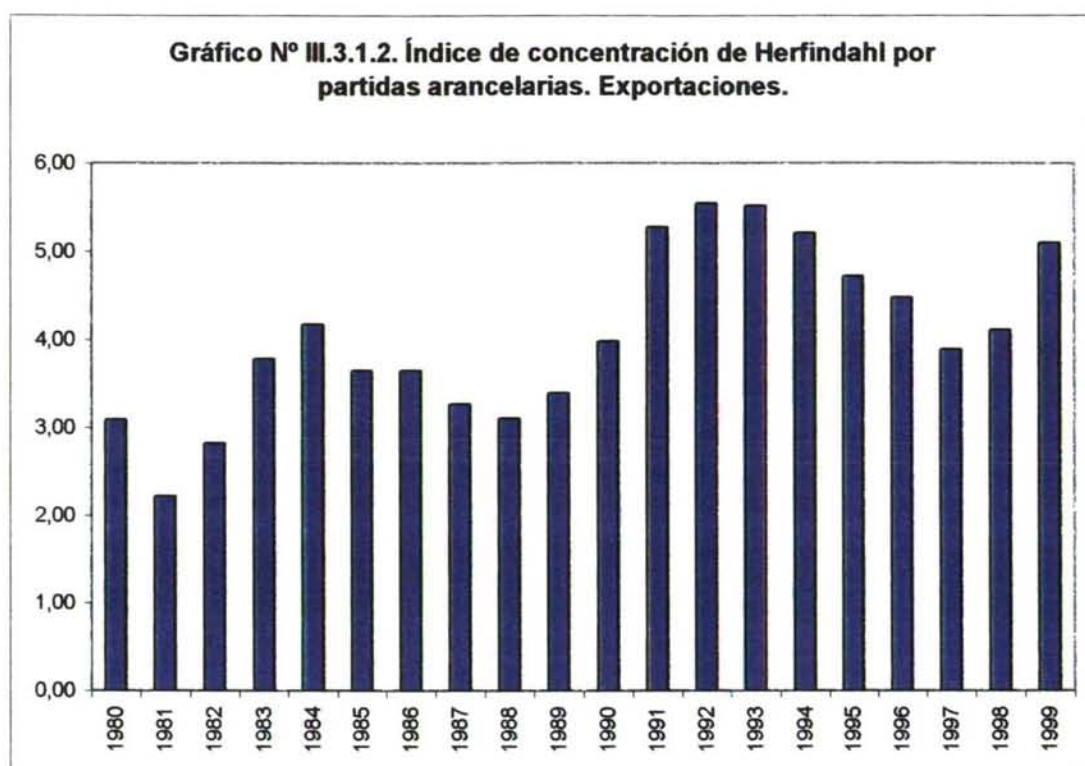
La reorientación de los flujos exportadores no es, por tanto, tan intensa como la que se pudo observar para las importaciones, ya que para la mayoría de las partidas, fundamentalmente las de origen industrial, la UE15 ya era en los años previos a la Adhesión el espacio económico fundamental hecho condicionado por los términos favorables del ACP de 1970 para la industria manufacturera española.

Aquellas partidas para las que se observa una reorientación superior al del conjunto de las exportaciones son la 1509, el aceite de oliva, la 3004, medicamentos para la venta al por menor, 4011, neumáticos nuevos de caucho, 8544, hilos y cables eléctricos, 8704 vehículos para el transporte de mercancías y, en menor medida 8802, aeronaves.

Las partidas 2710, productos refinados de petróleo, y 4302, peletería curtida, en cambio cambian su orientación principal hacia el resto del mundo.

Por otra parte, la concentración por partidas, a pesar de mostrar un valor bastante bajo, hecho que se explica por la gran cantidad de partidas que se estudian, presenta un comportamiento que indica un aumento a lo largo del período, aunque de forma un tanto irregular: La mayor concentración se aprecia en los años 1992 y 1993 y después desciende hasta 1997 para recuperarse al final del período. El comportamiento de la partida 8703, como se aprecia en el gráfico III.3.1.2, puede ser, en gran medida, responsable de este comportamiento de la concentración; el aumento de importancia de la partida 8708 también contribuye a este incremento de la concentración, en menor medida la partida 8704, todas ellas relacionadas con la industria del automóvil.

Además, como se vió al principio de este epígrafe las partidas más importantes captan más porcentaje de exportaciones que en el caso de las importaciones, lo que también da una idea de una mayor concentración del flujo exportador frente al flujo importador desde el punto de vista de las partidas arancelarias.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Los coeficientes de similitud del anexo III.2 muestran que las transformaciones de la corriente exportadora a lo largo del período han sido importantes y más profundas de lo que los capítulos nos mostraban. Así, el cambio entre el principio y el final del período el cambio en la corriente exportadora ha sido importante: el perfil exportador de 1999 es similar solamente en un 56% al de 1981. Sin embargo, tampoco se aprecian saltos bruscos entre años consecutivos, excepto de 1980 a 1981 por los problemas de homogeneización.

III.3.2. Destino geográfico de las exportaciones hacia la UE.

Al observar la distribución de las exportaciones por países en el cuadro III.3.2.a nos encontramos con una situación bastante similar a la que presenta el flujo importador, pero con algunas diferencias.

Cuadro N° III.3.2.a
Exportaciones españolas hacia la UE por países de destino en porcentaje del total UE

	Francia	Be-Lux	Países Bajos	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total
1980	30,8	4,9	7,0	19,1	14,3	13,0	0,6	1,0	1,0	5,0	1,8	0,7	0,7	100
1981	29,6	4,8	7,6	20,0	11,8	14,2	0,7	1,1	1,0	6,0	1,9	0,7	0,6	100
1982	32,8	4,7	9,6	16,8	11,3	13,9	0,7	1,1	0,7	5,4	1,8	0,7	0,6	100
1983	30,5	4,9	12,0	18,0	10,3	14,9	0,8	1,1	1,0	3,6	1,4	0,7	0,8	100
1984	28,1	4,8	9,9	18,3	11,2	17,1	0,7	1,2	1,1	4,5	1,6	0,6	0,8	100
1985	28,5	4,7	10,0	18,4	12,9	15,7	0,6	1,1	0,7	4,0	1,7	0,8	0,8	100
1986	28,7	4,5	9,1	19,1	12,7	14,1	0,6	1,3	1,1	5,4	1,8	0,7	0,9	100
1987	28,3	4,5	8,2	18,0	13,8	14,3	0,6	1,1	1,0	6,9	1,7	0,6	1,0	100
1988	27,3	5,0	7,2	18,0	14,2	14,4	0,6	0,9	1,0	8,2	1,4	0,7	1,0	100
1989	28,2	4,6	6,7	17,7	13,7	14,6	0,7	0,8	1,1	9,1	1,4	0,6	0,9	100
1990	28,8	4,3	6,6	19,0	14,9	12,6	0,5	0,8	1,1	8,6	1,4	0,6	1,0	100
1991	27,5	4,3	5,9	21,9	15,6	10,5	0,5	0,9	1,0	9,0	1,4	0,5	1,0	100
1992	27,7	4,5	5,9	21,4	14,7	10,3	0,4	0,8	1,0	10,3	1,4	0,4	1,2	100
1993	27,4	4,4	5,3	21,2	13,2	11,9	0,6	0,9	1,2	10,5	1,6	0,4	1,3	100
1994	28,6	4,3	5,9	19,9	13,0	11,6	0,6	0,9	1,3	11,1	1,1	0,5	1,2	100
1995	28,5	4,3	5,1	21,2	12,6	11,0	0,5	0,9	1,4	11,6	1,3	0,5	1,1	100
1996	28,4	4,2	4,8	20,6	12,3	11,7	0,6	0,9	1,4	12,3	1,3	0,4	1,2	100
1997	26,1	4,0	5,2	19,2	13,9	12,5	0,6	0,9	1,4	13,0	1,4	0,5	1,2	100
1998	27,4	3,9	4,9	19,2	13,0	11,9	0,7	1,0	1,3	13,3	1,6	0,5	1,2	100
1999	27,3	4,1	5,2	18,4	12,7	11,7	0,9	1,0	1,5	13,8	1,6	0,5	1,2	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Al igual que para el caso de las importaciones trataremos de establecer tramos o categorías en función de las correspondientes participaciones relativas. De esta forma, el primer tramo estaría ocupado por Francia, que es durante todo el período considerado el principal cliente para la exportación española y la distancia con el segundo es importante, circunstancia que no se producía en el caso de las importaciones. El segundo escalón está ocupado siempre por Alemania con casi la quinta parte de las exportaciones españolas, con una clara separación tanto del primero como del siguiente.

En tercer lugar nos encontramos con un grupo de países donde figuran siempre el Reino Unido e Italia y de los que al principio del período forman parte los Países Bajos y al final acaban siendo sustituidos por Portugal a partir de 1988.

El cuarto tramo sufre las variaciones del tramo anterior: se acaba incorporando Holanda y saliendo Portugal. En este tramo se sitúan de forma permanente Bélgica y Luxemburgo.

Finalmente podemos agrupar a todos los demás países ya que ninguno de ellos alcanza en ningún año a absorber el 2% de la exportación española. Esta distribución de las exportaciones españolas es más compleja que la de las importaciones y sus variaciones son también más importantes.

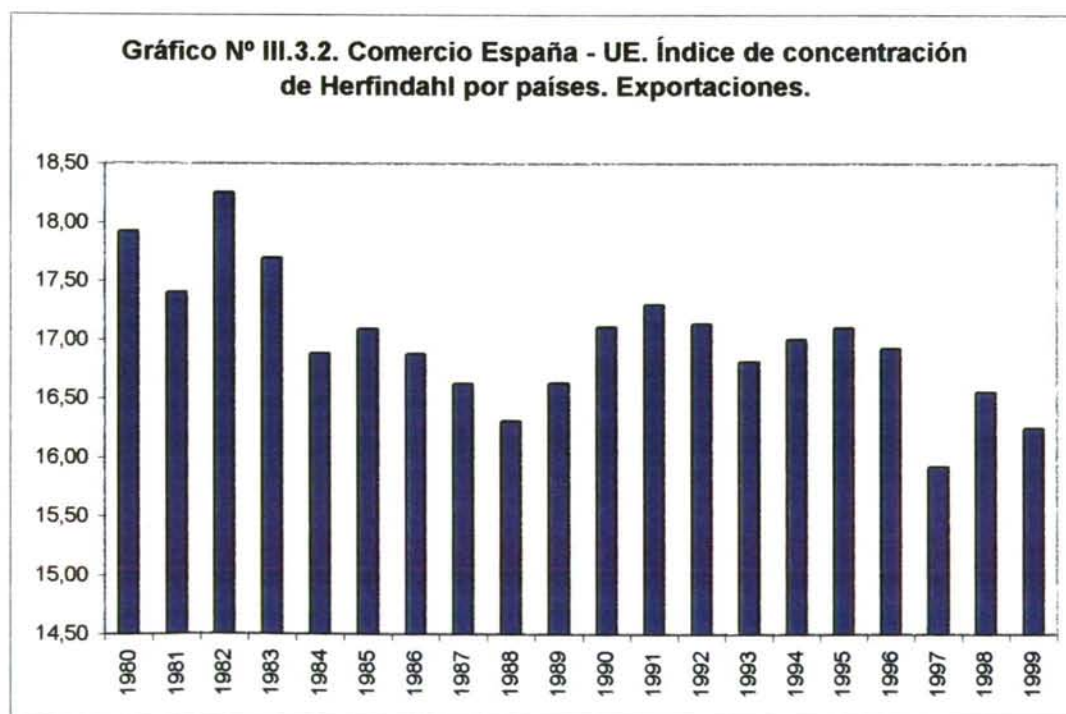
Así, nos encontramos, igual que en el caso de las importaciones, con que son los mayores mercados de la UE15 nuestros principales clientes, lo que puede dar cierto apoyo a la hipótesis del tamaño del mercado como elemento a tener en cuenta a la hora de explicar los flujos comerciales. Por otra parte, la proximidad geográfica parece tener cierta importancia, sobre todo en caso de Portugal.

El comportamiento por países muestra cómo precisamente a esos grandes mercados se reduce ligeramente la orientación de las exportaciones españolas, excepto el caso de Alemania, que se mantiene muy estable. Los Países Bajos y Bélgica disminuyen su importancia como destino de la exportación española, al igual que Finlandia. Dinamarca y Suecia presentan

una gran estabilidad, mientras que Austria, Grecia e Irlanda aumentan su importancia como clientes de nuestros bienes.

De todas formas, el cambio más importante se aprecia con Portugal, que parece captar una parte mayoritaria del aumento de las exportaciones a la UE15. Es decir, parece que de la reorientación de las exportaciones hacia la UE15 tras la adhesión, una parte importante se debe precisamente a este aumento de la importancia de Portugal como destino de las exportaciones españolas.

Con respecto a la concentración por países, hay que mencionar que, como se puede observar, disminuye ligeramente a lo largo del período, aunque no de forma continua ya que se aprecia una mayor concentración tras la entrada en la UE, aunque después vuelve a disminuir la concentración. También cabe destacar que la concentración de las exportaciones es bastante similar a la de las importaciones, aunque algo menor, lo que puede venir dado por el comportamiento con respecto a los países de destino.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Si atendemos ahora a lo que representa cada país como cliente en relación al conjunto total de exportaciones, en el cuadro III.3.2.b nos encontramos otra vez con que el orden de los países es similar, y, las ganancias de cuota de mercado para la economía española son bastante modestas país por país, incluso en algunos casos la importancia de algunos países como se puede observar disminuye en algunos años.

El caso de ganancia de cuota de mercado más destacado es Portugal, que casi absorbe el 10% de la exportación española, constituyéndose en el incremento de cuota de mercado más importante: las oportunidades que ofrecía el mercado portugués se han aprovechado tras la adhesión de ambos países a la UE. La apertura de fronteras, la cercanía, el que sea una economía de menor tamaño que la española y, en cierta medida complementaria pueden, en principio, explicar parte de este crecimiento.

La relación entre el tamaño de las economías de los países miembros de la Unión, además de la proximidad geográfica y de la existencia de fronteras comunes, y su importancia para las exportaciones españolas también parece clara en este caso.

Cuadro N° III.3.2.b
Exportaciones españolas hacia la UE por países de destino; porcentaje sobre comercio total

PAIS	Francia	Be-Lux	Países Bajos	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total
1980	16,7	2,6	3,8	10,4	7,7	7,1	0,3	0,5	0,5	2,7	1,0	0,4	0,4	54,2
1981	14,3	2,3	3,7	9,7	5,7	6,9	0,3	0,5	0,5	2,9	0,9	0,3	0,3	48,4
1982	16,6	2,4	4,8	8,5	5,7	7,0	0,4	0,5	0,4	2,7	0,9	0,3	0,3	50,6
1983	15,7	2,5	6,2	9,3	5,3	7,7	0,4	0,6	0,5	1,9	0,7	0,4	0,4	51,5
1984	15,1	2,6	5,3	9,8	6,0	9,2	0,4	0,6	0,6	2,4	0,9	0,3	0,4	53,6
1985	15,5	2,5	5,4	10,0	7,0	8,5	0,3	0,6	0,4	2,2	0,9	0,4	0,4	54,2
1986	17,9	2,8	5,7	11,9	7,9	8,8	0,4	0,8	0,7	3,4	1,1	0,4	0,6	62,4
1987	18,6	3,0	5,4	11,8	9,1	9,4	0,4	0,7	0,7	4,6	1,1	0,4	0,6	65,7
1988	18,5	3,4	4,9	12,2	9,6	9,8	0,4	0,6	0,7	5,6	1,0	0,4	0,7	67,9
1989	19,5	3,2	4,6	12,2	9,4	10,1	0,5	0,6	0,7	6,3	0,9	0,4	0,6	69,0
1990	20,6	3,1	4,7	13,6	10,7	9,1	0,3	0,5	0,8	6,1	1,0	0,4	0,7	71,6
1991	20,5	3,2	4,4	16,4	11,6	7,8	0,4	0,6	0,8	6,7	1,0	0,4	0,8	74,6
1992	20,2	3,3	4,3	15,7	10,8	7,6	0,3	0,6	0,8	7,5	1,0	0,3	0,9	73,1
1993	18,9	3,1	3,7	14,6	9,1	8,2	0,4	0,6	0,8	7,3	1,1	0,3	0,9	69,0
1994	20,2	3,0	4,2	14,1	9,2	8,2	0,4	0,6	0,9	7,9	0,8	0,3	0,8	70,8
1995	20,4	3,1	3,6	15,2	9,1	7,9	0,4	0,7	1,0	8,3	0,9	0,4	0,8	71,7
1996	20,1	3,0	3,4	14,6	8,7	8,3	0,5	0,6	1,0	8,8	0,9	0,3	0,8	70,9
1997	18,3	2,8	3,6	13,4	9,7	8,8	0,4	0,7	1,0	9,1	1,0	0,4	0,8	69,9
1998	19,5	2,8	3,5	13,6	9,2	8,4	0,5	0,7	0,9	9,4	1,1	0,4	0,9	70,9
1999	19,5	2,9	3,7	13,2	9,1	8,4	0,7	0,7	1,0	9,9	1,2	0,4	0,9	71,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

III.3.3. La tarifa exterior común y período transitorio.

Al realizar el estudio descriptivo de las importaciones se intentaba analizar la influencia del desarme arancelario español frente a la producción comunitaria sobre las principales partidas importadoras. Ahora vamos a realizar el análisis simétrico, es decir, ver cómo pudo haber afectado el desarme arancelario de la UE frente a la producción española sobre las partidas seleccionadas de exportación, o, en otras palabras, cómo se ha podido beneficiar la exportación española hacia la UE del desarme arancelario pactado en el Tratado de Adhesión.

La situación de partida en 1985, estaba marcada por los términos del Acuerdo de Preferencia Comercial de 1970 y sus asimetrías sobre todo para los productos industriales: en virtud de este acuerdo el mercado de la CEE se desprotegía sustancialmente frente a la producción española, mientras que la economía española mantenía relativamente cerrado su mercado interior, como indica, por ejemplo, Sequeiros (1991).

Este hecho queda de manifiesto al observar y comparar los derechos de base mutuos vigentes en 1985⁴⁹: la los derechos de base de la TEC aplicables a España son sensiblemente inferiores a los derechos de base del arancel español⁵⁰.

De nuevo, nos referimos a los productos manufacturados de carácter industrial, es decir, excluyendo los 24 primeros capítulos del arancel por las razones ya expuestas en el caso del arancel español: la protección de los

⁴⁹ Los derechos de base de la TEC están publicados en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas de 31 de diciembre de 1987 (L395) en nomenclatura TARIC, que ha sido la utilizada para evitar en lo posible los efectos del cambio de nomenclatura arancelaria en 1988.

⁵⁰ Para ilustrar, el derecho de base máximo de la TEC considerado en las partidas seleccionadas es del 12%, mientras que el máximo para el arancel español era del 36,7%.

productos del sector primario es mucho más compleja (y completa) que la que puede ofrecer solamente el arancel *ad valorem*.

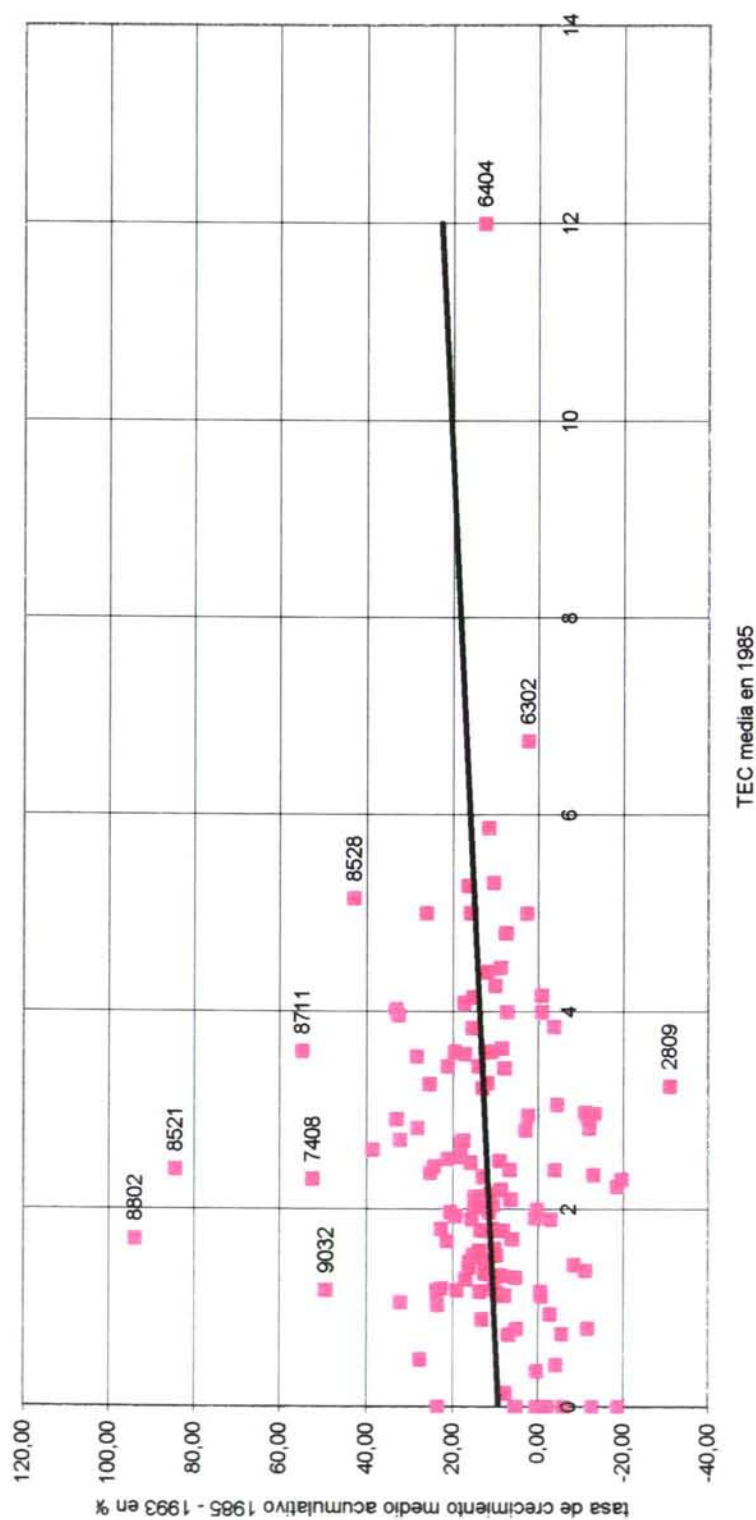
La selección de partidas se ha realizado de igual manera que en el caso de las importaciones, nos encontramos también en esta ocasión con partidas importantes peculiares: el resto del proceso de homogeneización; y las partidas 0030, 9902, 9930 y 9990 para las que no tenemos explícitos los derechos de base. Todos estos casos se han desechado del análisis.

El gráfico III.3.3, nos ofrece la protección nominal media de todas las partidas consideradas.

En este gráfico se representan, por un lado la TEC reducida media frente a las exportaciones españolas por partida seleccionada en 1985. Como la situación final en 1993 es la de ausencia de arancel, tenemos un descenso desde esta posición inicial a cero. En el eje de ordenadas se representa el crecimiento medio acumulativo de esas mismas partidas para el período 1985 –1993, es decir, el que abarca, desde la situación previa a la adhesión, hasta el final del período transitorio.

Se aprecia una relación entre la desprotección arancelaria de las partidas y su crecimiento dentro del período, en la medida de que a mayor desprotección por parte de la UE15, mayor crecimiento, lo que no significa que todo el crecimiento se deba a la desprotección arancelaria, ya que tenemos otros factores que pueden explicar el crecimiento importador, como, por ejemplo, el comportamiento de la demanda de los distintos países miembros, y de los precios durante el período, como los estudios empíricos españoles ya citados para el caso de las importaciones, ponen de manifiesto.

Gráfico Nº III.3.3. Protección arancelaria y crecimiento de las partidas de exportación seleccionadas.



Fuente: Elaboración propia sobre datos AEAT y Diario Oficial de las Comunidades Europeas 31/12/1987 (L395).

Sin embargo, esta relación entre desprotección e incremento de las exportaciones no es muy nítida debido a que se observan una buena cantidad de partidas con un comportamiento que se diferencia del conjunto, incluso algunas de las partidas presentan reducciones importantes.

El ejemplo más destacado de contracción de una partida, a pesar de la desprotección lo constituye la 2809, ácido fosfórico y poli fosfórico.

De todas formas, debemos advertir que esta aproximación al problema está condicionada, al igual que en el caso de las importaciones, por el proceso de homogeneización de partidas arancelarias.

Dentro del grupo de partidas seleccionadas que han experimentado una menor desprotección por parte de la UE, es decir, partidas de exportación española que, en principio, se benefician poco del desarme arancelario durante el período transitorio, están casi todas las partidas estudiadas.

De esta forma, encontramos que casi todo lo fundamental de la exportación española tenía ya en 1985 un nivel de protección bastante bajo por parte de la CEE.

Finalmente, las partidas para las que la penalización de entrada en la CEE era mayor, una relacionada con el sector textil (5209, tejidos de algodón) y la otra con la producción de calzado (6404, calzado con corte textil).

Por tanto, la desprotección parece favorecer el crecimiento de los flujos exportadores, aunque no se aprecian grandes cambios en cuanto a las partidas más importantes.

III.4. Volumen de comercio. Tasas de cobertura y saldos comerciales. Composición del saldo total con la UE.

Estudiemos ahora qué sucede con el conjunto del comercio frente a la UE. El cuadro III.4 nos ilustra al respecto.

Cuadro III.4

Comercio España - UE: volumen de comercio

(miles de millones de pesetas corrientes y porcentajes)

Año	X+M	X+M / total comercio
1980	1.649,19	41,33
1981	1.855,95	38,14
1982	2.299,27	40,49
1983	2.941,21	41,84
1984	3.683,09	42,95
1985	4.216,27	45,86
1986	5.040,28	57,45
1987	6.237,92	61,05
1988	7.377,02	63,33
1989	8.630,88	63,79
1990	9.606,93	66,13
1991	10.599,06	67,50
1992	11.370,41	67,43
1993	11.656,09	65,17
1994	14.778,16	67,01
1995	17.843,54	68,37
1996	19.632,09	68,44
1997	22.811,34	67,57
1998	25.651,80	68,98
1999	27.614,26	69,25

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

El volumen de comercio frente a la UE ha aumentado durante todo el período considerado, siempre en términos nominales, hasta alcanzar los 27 billones de pesetas en 1999. El volumen de comercio pasa de representar porcentajes inferiores al 45% del volumen total del comercio exterior español, con un comportamiento de lento crecimiento hasta 1985, experimentando un salto muy importante en 1986 y, a partir de esa fecha, el peso del comercio con la UE aumenta hasta rozar el 70% del total. La adhesión ha provocado una fuerte reorientación de los flujos comerciales hacia la UE, como se ha destacado en apartados anteriores y como ponen

de manifiesto Alonso y Donoso (1999), Martín y Moreno (1993), Gordo y Martín (1996), Buisán y Gordo (1997) o Díaz Mora (2001).

Las relaciones comerciales entre España y la UE, como se ha visto, se han caracterizado por ser casi siempre deficitarias para España durante el período temporal considerado (excepto en 1984 y 1985). Veamos ahora cómo se comportan los capítulos y las partidas arancelarias, en especial los más relevantes tanto para la exportación como para la importación. También estudiaremos en este apartado la composición del saldo comercial frente a la UE para comprender qué productos son los que generan superávit y cuáles déficit.

Además, se analizarán también los saldos desde la perspectiva espacial, es decir, con qué países tenemos superávit y con cuales tenemos déficit, dado que, como se verá, la UE no es un espacio en el que se distribuya el comercio de forma homogénea.

En epígrafes posteriores, se incluirán otras perspectivas en el análisis de estos flujos, como son la especialización comercial y el fenómeno del comercio intraindustrial (CII).

III.4.1. Tasas de cobertura.

A continuación se ofrece un análisis de la tasa de cobertura frente a la UE a través de los capítulos y de las partidas principales, para poder percibir cuales un poco mejor la dotación factorial del comercio que nos revela el comercio exterior de la economía española con la UE a través de la composición de los flujos. Las tasas de cobertura de todos los capítulos y las partidas arancelarias, figuran en el anexo N° III.3.

III.4.1.1. Cobertura por capítulos.

Entre los capítulos superavitarios destacan los capítulos 07, hortalizas y tubérculos y el 08, frutas y frutos comestibles, presentan siempre tasas de cobertura muy elevadas, siendo ampliamente superavitarios. Otros capítulos de fuerte carácter superavitario son el 15, aceites; el 20, preparados de legumbres y hortalizas; el 43, pieles y confecciones de peletería; el 64, el

calzado; el 69, productos cerámicos y el 94, muebles. En cuanto al capítulo 87, los vehículos automóviles, que ya vimos que se trata del capítulo más importante, tanto desde el punto de vista de las importaciones como desde el punto de vista de las exportaciones, también presenta un carácter superavitario, pero no con tanta fuerza como los anteriores. En resumen, productos de los sectores de exportación tradicionales a los que se suman los vehículos automóviles.

Por su parte dentro del grupo de capítulos que son deficitarios destacan con unas tasas de cobertura muy bajas el capítulo 10, los cereales (relacionado con los abastecimientos del sector primario y con el funcionamiento de la Política Agraria Común); el capítulo 29, productos de la química orgánica; el 38, productos diversos de la industria química; los capítulos 84 y 85, la maquinaria tanto mecánica como eléctrica en general, que también hemos destacado como importantes tanto para las importaciones como para las exportaciones; y el capítulo 90, aparatos de óptica y de precisión.

III.4.1.2. Cobertura por partidas.

A continuación se analizan las tasas de cobertura de las partidas para intentar ofrecer una idea más precisa de los desequilibrios que se producen en el comercio exterior con la UE. Estas partidas se recogen en el anexo III.3.

Entre las partidas que presentan tasas de cobertura muy superiores a cien podemos destacar las partidas que pertenecen a los capítulos 07 y 08; y la 1509, el aceite de oliva, presentan superávit durante todo el período; la 0203, carne de cerdo presenta un fuerte superávit al final del período. También las partidas 2005 y 2008, los preparados de hortalizas y de frutas respectivamente. La partida 6403, el calzado con corte de cuero, presenta siempre tasas de cobertura superiores a 100, pero en menor medida desde la adhesión, y es la responsable de que el capítulo también sea superavitario.

Otras partidas que presentan carácter superavitario son la 2204, vinos; 2707, aceites de alquitrán de hulla; 4701, pasta mecánica de madera; 6803 pizarra

y sus manufacturas; 6908, baldosas y losas de cerámica; 7403, cobre refinado y 7901, zinc en bruto. La partida 7218, acero inoxidable alterna años con altas tasas de cobertura con años en los que es muy baja.

Los automóviles, 8703, presentan tasas de cobertura superiores a 100 durante todo el período pero con una menor intensidad desde 1986. En cambio, los vehículos para el transporte de mercancías, 8704, la mayoría de los años son excedentarios, excepto en 1987, 1989 y 1991, que presentan déficit.

También merece la pena destacar las partidas 8803, partes y piezas de aeronaves, la 8901, los trasatlánticos y barcos para excursiones, gabarras, etc.; y la 9403, los muebles y sus partes.

Aunque se estudiará con más detalle en la sección III.9, podemos mencionar que se trata de sectores intensivos en factor trabajo, aunque sea cualificado, excepto los vinos, y la pasta de madera, que serían intensivos en capital.

Dentro del grupo de partidas con tasas inferiores a cien podemos destacar: la 0406, los quesos y el requesón; las pertenecientes al capítulo 10, la 1701, el azúcar de caña; la 2934, los ácidos nucleicos; la 3004, los medicamentos, que mantiene una situación superavitaria hasta la adhesión, y, a partir de ahí la caída de la cobertura es muy acusada. La partida 7204, se trata de un aprovisionamiento, en este caso, de chatarra para reutilizar en la fundición.

Los motores de explosión, 8407, presentan superávit hasta 1984, desde ese año es una partida deficitaria pero con altibajos importantes, que se pueden explicar con el comportamiento de la industria del automóvil y sus necesidades.

Las partidas 8408, 8471, 8473, presentan tasas de cobertura muy reducidas, se trata de los motores diésel, máquinas destinadas al tratamiento de la información, de partes de éstas y otras máquinas. Las partes y piezas de automóviles, 8708, sólo presenta superávit en 1982, desde esa fecha la cobertura es cada vez menor, hecho que se agudiza desde la adhesión en adelante. La partida 8802, es decir, las aeronaves, vehículos espaciales y de

lanzamiento, presenta un comportamiento errático: alterna fuertes déficit con superávit, con lo que no se puede identificar un comportamiento estable.

Es decir, se trata de sectores que, en principio pueden tener un componente tecnológico o innovador mayor, aspecto que Alonso (1999) destaca como la principal carencia de la industria manufacturera española, y de aprovisionamientos de bienes intermedios, principalmente de la industria del automóvil.

Por tanto, nos podemos hacer una idea de lo que compone el saldo comercial, así, el saldo deficitario con la UE está provocado principalmente por las partidas mencionadas, que muestran las necesidades del aparato manufacturero español: predominan las importaciones de maquinaria tanto eléctrica como mecánica las relacionadas con inputs importantes del sector primario, la industria química, sobre todo en los productos más elaborados. En cambio, las exportaciones se componen principalmente de productos agrarios como hortalizas, frutas y aceite de oliva y vino, el calzado, vehículos automóviles, barcos, y muebles.

III.4.2. Saldos y tasas de cobertura por países.

Ya se estudió cómo se distribuyen las importaciones y las exportaciones por países y vimos cómo el comercio exterior español no se distribuye uniformemente frente al espacio comunitario: la importancia de los distintos países de la Unión como origen de nuestras importaciones y como destino de las exportaciones, es distinta para cada país. Veamos ahora qué sucede con el saldo de la balanza comercial y la tasa de cobertura, tanto frente al conjunto del comercio como país a país.

El estudio de los flujos comerciales según su distribución espacial es útil a la hora de comprender el entramado de una buena parte de las relaciones que una economía, ahora abierta, como la española mantiene con el resto del mundo, y en el caso que nos ocupa, con la Unión Europea. Por otra parte puede convenir acudir a los orígenes y destino de los bienes para cuantificar fenómenos como el del comercio intraindustrial considerando el problema de

la triangularidad de los flujos comerciales dentro de la propia Unión, como se propondrá en un epígrafe posterior.

El análisis de las tasas de cobertura por países muestra comportamientos bastante similares para el grupo de las economías europeas grandes, es decir, Francia, Italia y el Reino Unido, con la excepción de Alemania, con la que la economía española muestra un déficit permanente. Los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, presentan un comportamiento similar a las grandes.

En la actualidad, España presenta déficit comercial con todas las economías mencionadas, si bien la situación menos desfavorable se da con Francia, el Reino Unido, y, en menor medida, Italia.

En otro grupo, podemos situar a Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda y Suecia; frente a este conjunto de países, que como vimos representa un porcentaje menor del comercio con la UE, la economía española presenta déficit continuados y además las tasas de cobertura más bajas de todo el ámbito de la Unión.

Mención aparte merecen los casos de Grecia y, sobre todo, Portugal: dos economías con las que la economía española mantiene superávit continuamente, y además, con unas tasas realmente elevadas. La relevancia del caso portugués viene dada por el enorme crecimiento de los flujos comerciales que se ha comentado desde mediados de los años 80.

Combinando este comportamiento de las distintas tasas de cobertura por países con las diferencias entre las rentas per cápita de España y los demás países, observamos que España solamente mantiene tasas de cobertura superiores a 100 durante todo el período frente a los países que tienen una menor renta per cápita: Portugal y Grecia. Por su parte, frente a Francia, Bélgica – Luxemburgo y Holanda se presentan superávit hasta la adhesión. De todas formas, no parece suficiente para soportar la idea de que a menor diferencia en renta mayor tasa de cobertura.

Cuadro N° III.4.2
Tasas de cobertura del comercio con los demás países de la UE.

	Francia	Be-Lux	Países Bajos	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total
1980	124,0	102,1	108,8	76,6	96,4	92,0	54,9	62,7	266,9	353,3	54,3	56,4	59,3	99,7
1981	112,7	106,5	119,9	73,0	91,0	97,2	53,3	67,7	168,8	437,0	52,5	52,8	53,2	96,9
1982	134,4	108,1	166,3	55,9	82,0	91,9	51,7	75,3	95,3	367,3	49,9	59,8	43,2	95,6
1983	130,0	109,2	208,7	69,3	83,4	85,4	58,1	74,1	155,3	215,8	43,2	62,8	58,4	99,6
1984	139,8	140,2	210,9	76,8	114,0	120,5	69,7	103,9	224,0	250,2	53,9	64,5	68,1	116,7
1985	135,3	121,3	204,0	74,8	123,5	106,1	53,0	93,7	163,5	223,4	59,1	75,5	57,6	111,6
1986	116,6	80,7	143,4	59,8	84,1	87,9	51,2	87,5	218,3	202,7	51,7	59,6	54,2	89,5
1987	100,4	64,2	115,0	50,4	71,1	92,7	43,4	62,0	149,5	188,5	42,8	49,2	52,5	78,5
1988	91,7	71,7	93,9	50,1	66,5	91,5	42,2	56,1	176,1	180,4	34,2	45,7	50,6	75,0
1989	86,5	61,7	86,0	45,8	58,1	94,1	42,1	46,4	186,7	163,6	28,8	38,8	43,8	69,7
1990	88,7	62,9	80,9	52,0	66,2	84,7	30,1	43,1	203,7	154,3	33,8	36,5	54,6	72,3
1991	84,9	67,7	78,6	63,6	73,1	65,2	28,8	51,1	196,5	154,8	41,9	30,1	63,9	74,5
1992	82,6	66,6	81,2	62,2	71,4	67,5	21,1	47,9	198,2	180,9	48,6	27,8	74,4	74,9
1993	86,2	67,6	81,8	74,8	82,3	84,7	36,5	56,1	303,6	209,6	70,6	23,8	65,4	84,8
1994	91,6	71,2	85,9	76,7	83,9	81,3	36,6	62,2	289,4	226,3	46,1	31,3	62,5	87,6
1995	95,3	70,7	66,9	79,9	78,3	80,5	27,3	67,1	237,8	223,9	56,4	33,3	72,6	87,6
1996	93,8	69,5	71,3	81,5	75,6	83,3	40,2	60,9	236,8	248,2	50,8	30,7	68,2	88,8
1997	88,8	68,3	77,4	77,3	86,8	91,9	29,0	74,8	426,6	282,9	58,8	42,9	70,1	90,9
1998	86,1	64,6	64,8	71,6	75,8	88,9	30,7	73,6	471,9	273,5	62,0	35,8	64,6	85,0
1999	82,0	58,9	67,6	63,9	74,8	85,1	35,8	77,7	392,1	274,7	44,1	36,5	56,7	80,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

III.5. Especialización comercial.

Un aspecto interesante de los flujos exteriores es que ponen de manifiesto la especialización productiva de la economía, es decir, pueden reflejar por un lado, las necesidades del aparato productivo, de consumo e inversión, y, por otro, aquellas producciones en las que la economía en cuestión sea capaz de colocar sus excedentes en el resto del mundo.

Para evaluar la especialización de una economía se han diseñado una extensa batería de índices, entre los cuales aquí se va a utilizar el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) que es uno de los más utilizados y que responde a la siguiente expresión:

$$IVCR_i = \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} * 100$$

Este índice varía entre -100 (sólo tendría carácter importador) y 100 (sólo carácter exportador) y nos muestra, por tanto, la mayor o menor vocación exportadora o importadora de cada *i* (capítulo, partida o posición de la que se trate).

Según este indicador la vocación exportadora o importadora de cada categoría vendrá determinada por su signo, y la mayor o menor importancia nos vendría dada por el valor absoluto del índice. Si solamente atendiésemos al signo, si éste fuese positivo indicaría vocación exportadora y en caso de ser negativo estaríamos en el caso de carácter importador. En segundo lugar, el valor numérico nos informaría acerca de la mayor o menor importancia de esa vocación.

Sin embargo, nos encontramos que solamente en los extremos tendríamos los casos de vocaciones “puras”, es decir, categorías solamente exportadoras o importadoras, y en los demás casos nos encontraremos ante predomios de vocación que se superponen con solapamientos de los flujos de exportación e importación de productos que entran dentro de la misma categoría.

Este tipo de análisis se va a ver afectado por el nivel de agregación de la nomenclatura arancelaria que se utilice en cada caso, por lo que se realizará un estudio de los capítulos y posteriormente se analizarán las partidas para tratar de iluminar puntos oscuros o precisar más en el estudio de la especialización de la economía española frente a la UE.

III.5.1. IVCR por capítulos.

Los capítulos 07, legumbres y hortalizas, y 08, frutas comestibles, son los que mayor vocación exportadora presentan junto al capítulo 64, el calzado también los capítulos 15, grasas y aceites animales y vegetales, 20, productos preparados de legumbres, hortalizas y frutas, y 69, productos cerámicos, presentan valores altos del índice IVCR, aunque en menor medida. Es decir, los productos de la huerta mediterránea, el calzado, junto al aceite de oliva, las preparaciones de legumbres y hortalizas, y los productos cerámicos son los que mayor vocación exportadora hacia la UE muestran.

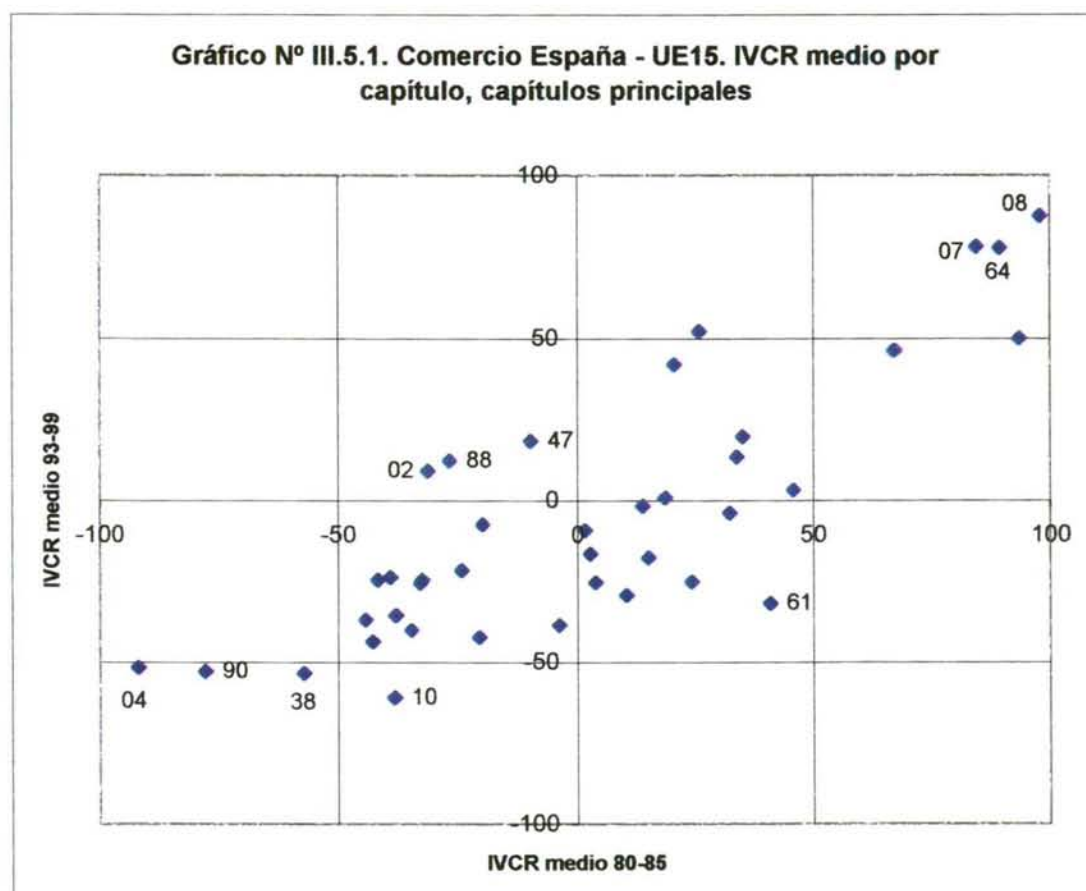
Con mayor vocación importadora aparecen los capítulos 04, 10, 38 y 90: los productos lácteos, los cereales, los productos químicos diversos y los productos de óptica y de precisión.

Es decir, nuestra especialización comercial está marcada por la preponderancia de los sectores exportadores tradicionales, como son los productos de la huerta mediterránea y el aceite de oliva, junto con el calzado.

El cálculo de este indicador se ha realizado para todos los capítulos y los resultados figuran en el anexo N° III.3. Lo más destacado es el hecho de que 25 capítulos cambian su inclinación exportadora a importadora y solamente 7 pasan de ser importadores a ser exportadores. Entre los primeros, destacan los capítulos 27, combustibles minerales, 40, caucho, 41, pieles, 44, madera y sus manufacturas, 61, ropa de punto, 62, ropa, excepto de punto, 71, perlas, piedras y metales preciosos, 74, cobre y sus manufacturas y 76, aluminio y sus manufacturas; en cambio, entre los segundos se

encuentran: el 02, animales vivos, 47, pasta de madera y 88 navegación aérea y espacial.

Así, el índice IVCR muestra un fuerte incremento de la vocación importadora del comercio exterior con la UE.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Para complementar la información anterior el gráfico III.5.1 se presentan las variaciones de las medias de los índices para los capítulos principales, donde se puede apreciar que pocos capítulos cambian de vocación, apenas 12 de los 39 considerados.

Así, analizando el gráfico por cuadrantes, en el primer cuadrante, nos encontramos con aquellos capítulos que presentaban fuerte vocación exportadora y tras el período transitorio mantienen esta característica.

Destacan en este cuadrante los capítulos 07, 08, es decir, los referentes a la huerta mediterránea y 64, el calzado.

En el segundo cuadrante, aparecen los capítulos que pasan de tener vocación exportadora a importadora, son varios capítulos, entre los que destacamos el 61, prendas de vestir de punto. De forma general, se puede apreciar cómo se incrementa la vocación importadora (o se reduce la vocación exportadora) del comercio español frente a la UE al contemplar este cuadrante junto con el siguiente.

En el tercer cuadrante nos encontramos con los capítulos que presentaban vocación importadora antes de la adhesión y continúan con esta vocación después del final del período transitorio. Entre los que incrementan su vocación importadora destacamos los capítulos 10, cereales, y 03, productos de la pesca; entre los que disminuyen esta vocación importadora nos encontramos los capítulos 04, lácteos y derivados, 32, tintes, pigmentos y pinturas, 70, vidrio y sus manufacturas y 90, instrumentos ópticos y de fotografía y cinematografía; y de medida y control.

Finalmente, sólo en tres casos se aprecia un cambio de vocación importadora a exportadora: los capítulos 02, carne y despojos comestibles, el 47, la pasta de madera y el 88, navegación aérea o espacial.

Así, esta información parece poner de manifiesto cómo aumenta el carácter importador de la economía española, o, en otras palabras, cómo estamos ante una economía poco competitiva en el momento de la adhesión, lo que estará también relacionado con el fuerte desequilibrio comercial durante la segunda mitad de los años 80 cuando en 1989 presentamos la tasa de cobertura frente a la UE15 más baja de todo el período.

Por otra parte, no se aprecia cambios sustanciales en este patrón de especialización comercial que muestran los capítulos lo que se observa al contemplar el reducido número de capítulos que se ubican en los cuadrantes segundo y cuarto del gráfico.

III.5.2. IVCR por partidas.

En el apartado anterior se ha tratado de estudiar el posible cambio del patrón de especialización del comercio exterior español con la UE durante el período transitorio utilizando los capítulos arancelarios, pero, sin embargo, las conclusiones a las que podemos llegar son bastante generales. Además la presencia del CII, que en este caso equivale a no mostrar unas vocaciones tanto importadoras como exportadoras claras, dificulta el construir conclusiones detalladas acerca de la especialización productiva española a través de los capítulos.

Veamos si las partidas arancelarias, con su mayor desagregación, nos ayudan a solucionar estos problemas.

En el anexo III.3 se presentan los datos que permiten establecer como las partidas más destacadas de los capítulos 07, 08, más la 1509, la 6403, la 6803, la 6908, y la 7218 presentan un fuerte carácter exportador en los últimos años.

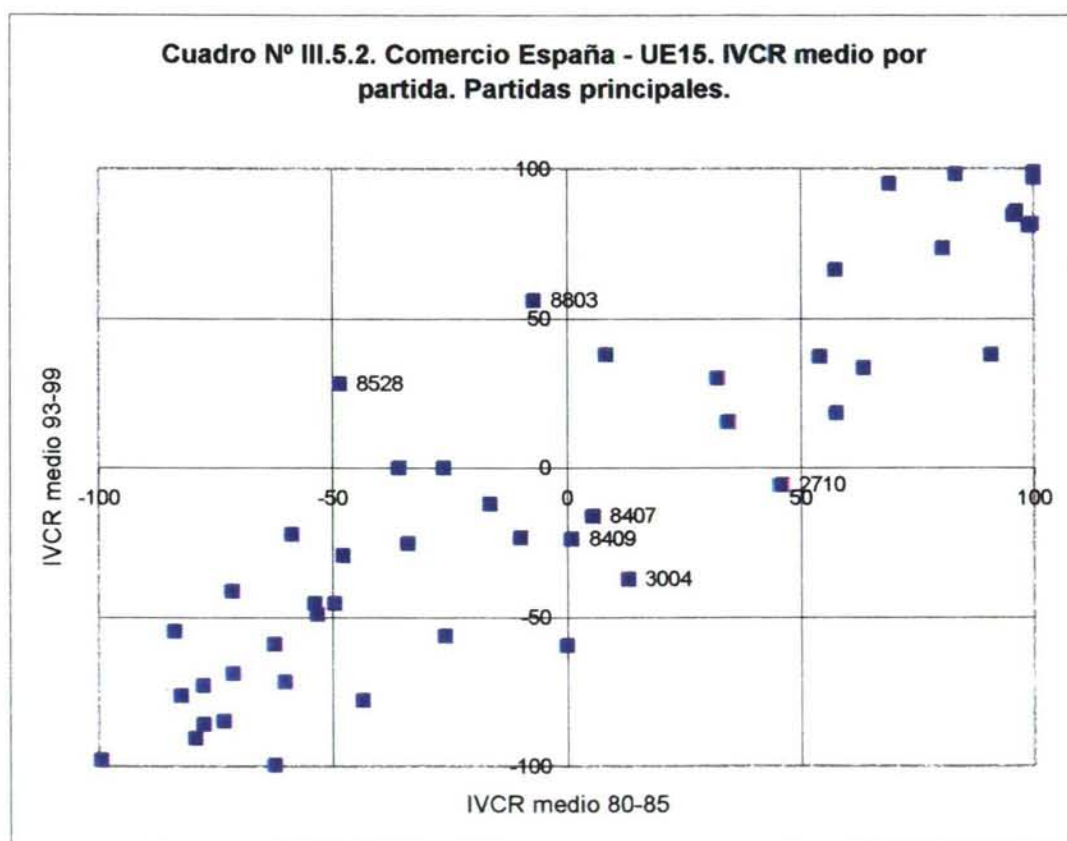
Por el contrario, las partidas que muestran carácter importador son bastante numerosas, destacando las del capítulo 10, y además, la 1701, 2709, las del capítulo 29, la química orgánica, una buena parte de las del capítulo 72, también la mayoría de las del capítulo 84, aunque en este capítulo no es tan fuerte ese carácter importador.

Se ha calculado, igual que en el caso de los capítulos, la media del IVCR para las partidas arancelarias en los períodos 1980-85 y 1993-99. Los datos figuran en el anexo III.3.

La variación tan fuerte que se observaba para el caso de los capítulos hacia una mayor vocación importadora se suaviza al analizar las partidas arancelarias: tenemos 351 con vocación exportadora y 878 con vocación importadora.

Los cambios de vocación exportadora a importadora se aprecian en 127 partidas y el cambio de importador a exportador se registra en 84 partidas. Así, vemos como se confirma ese aumento de la vocación importadora del comercio de España con la UE. Aunque estos resultados son susceptibles de ser interpretados teniendo en cuenta otras cuestiones como pueden ser las diferencias en las dotaciones factoriales entre España y la UE o las diferencias en contenido tecnológico de los bienes.

En el gráfico III.5.2 se presentan los valores medios del IVCR en cada período para las partidas destacadas.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT

Este gráfico muestra cómo para las partidas destacadas los cambios de vocación importadora a exportadora son reducidos, por tanto, no muestran un cambio importante derivado de la adhesión a la UE, ya que la mayoría de las partidas mantienen el carácter medio que presentaban en el primer período.

El único movimiento destacable, en algunos casos, es la acentuación de su rasgo importador o exportador, así, entre las primeras destacan las partidas 1001, trigo, 2709, aceites crudos de petróleo, 4002, caucho sintético, 4810, papel higiénico, toallitas, pañales, etc., 8408, los motores diesel y 8708, partes y piezas de automóviles; y entre las segundas incrementan esa inclinación exportadora las partidas 0707, pepinos y pepinillos, 4703, pasta química, de madera, a la sosa o al sulfato, 6908, baldosas y losas de cerámica y 7403, cobre refinado.

Entre las que cambian de vocación destacan las partidas 8803, partes y piezas de aeronaves, y 8528, los receptores de televisión, por su cambio a vocación exportadora; y el cambio de perfil medio de exportador a importador, que es algo más frecuente, destacando las partidas 2710, aceites refinados de petróleo, 3004, medicamentos para la venta al por menor, 8407, los motores de explosión de gasolina y 8409, las partes y piezas de motores.

Con esto podemos tener un dibujo más nítido acerca de la especialización española que el que nos mostraba los capítulos.

III.6. Comercio intraindustrial, una primera aproximación.

Como se ha podido apreciar, el análisis de la especialización productiva se ve seriamente afectado por los solapamientos de los flujos de importación y exportación. De esta forma, tenemos muy pocas categorías que hayamos podido definir como puras. La cuestión es que, si para una misma categoría nos encontramos con un volumen importante tanto de importaciones como de exportaciones, entonces ¿cuál es la especialización en este caso?.

El análisis del comercio intraindustrial, es decir, de la presencia de corrientes simultáneas de importación y exportación para un mismo bien, va a ser muy útil para complementar el estudio de la especialización. De esta forma tendremos como el comercio interindustrial será aquel que presenta una mayor vinculación con la especialización productiva, con unos solapamientos de los flujos importador y exportador reducidos, mientras que el comercio

intraindustrial será aquel vinculado con amplios solapamientos de los flujos comerciales.

A continuación vamos a realizar un primer estudio de la importancia del comercio intraindustrial en las relaciones comerciales entre España y la UE, para ello utilizaremos los índices tradicionales propuestos por Grubel y Lloyd (1975), primero, en la versión simple para cada capítulo o partida destacada o relevante, y, en un segundo término, en su versión corregido por el saldo para el conjunto de los flujos comerciales.

Las fórmulas de estos indicadores son:

$$IGLL1_i = \left[1 - \frac{|x_i - m_i|}{x_i + m_i} \right] * 100 \quad 0 < IGLL1 < 100$$

$$IGLL2 = \left[\frac{\sum_i (x_i + m_i) - \sum_i |x_i - m_i|}{\sum_i (x_i + m_i) - \left| \sum_i (x_i - m_i) \right|} \right] * 100 \quad 0 < IGLL2 < 100$$

Donde x_i y m_i son las exportaciones e importaciones de los correspondientes capítulos o partidas.

Dado que el IGLL1 varía entre 0 y 100 consideraremos como es habitual, que cuando el valor de este indicador se encuentra entre 50 y 100 estaríamos en presencia de comercio intraindustrial; en el caso de que el valor estuviese comprendido entre 0 y 50 el predominio del comercio para esa categoría sería interindustrial.

Este índice, sin embargo, afectado por la agregación estadística ya que las categorías estadísticas (capítulos, partidas,...) pueden arrojar valores distintos según se trate de una agrupación u otra.

Para comenzar, se ha utilizado el IGLL1 para los capítulos arancelarios en el comercio frente a la UE. Los datos de todos los capítulos figuran en el anexo

III.3, donde se puede observar, que en los años 90 el número de capítulos con predominio del comercio intraindustrial es de 77 y el número de capítulos con predominio de comercio interindustrial pasa a 19. Entre los primeros destacan los capítulos más importantes en el comercio con la UE: 84, maquinaria mecánica, 85, maquinaria eléctrica y 87, vehículos automóviles para el transporte por carretera. Mientras que entre los segundos se encuentran, entre otros, los capítulos 04, los productos lácteos, 07, las legumbres y hortalizas y 08, las frutas comestibles, recordemos que el primero presentaba una vocación importadora muy destacada y los otros dos constituyen el ejemplo más destacado de la vocación exportadora por capítulos.

Por otra parte, en los años 80, 74 capítulos muestran predominio del comercio intraindustrial y tan sólo 22 muestran carácter interindustrial. Estos datos manifiestan que, en principio, el comercio intraindustrial a principios de los años 80 es un fenómeno que ya presentaba una gran relevancia, y los cambios tras la incorporación al MUE no aparecen como muy importantes desde el punto de vista del número de capítulos afectados.

Así, el elevado número de capítulos con predominio de comercio intraindustrial hace que el análisis de la especialización productiva del apartado anterior se convierta en impreciso.

Los cambios que se producen tanto en el carácter predominante como en su importancia para los distintos capítulos se analizan a través de las medias del índice para los períodos 80-85 y 93-99, en el anexo III.3.

La comparación de los valores medios del IGLL1 para ambos períodos arroja los siguientes resultados:

Comenzando por los capítulos que mostraban mayor inclinación interindustrial en los años 80, nos encontramos con 22 capítulos, de los que solamente uno aumenta su carácter interindustrial, se trata del capítulo 10, los cereales. En siete casos cambia el carácter predominante de interindustrial a intraindustrial, de los que destaca el capítulo 43, la peletería. Para los restantes 14 capítulos, en algunos casos las variaciones son

bastante amplias, aunque no bastan para cambiar el carácter del capítulo. En este grupo destacan los capítulos 04, los lácteos y 20, las conservas vegetales.

Dentro de los capítulos que muestran predominio intraindustrial, éste carácter aumenta para 44 capítulos, entre los que destacan el 22, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, el 76, aluminio y sus manufacturas y el 87, los vehículos automóviles; y disminuye en 26 casos, aunque sin cambiar a interindustrial, de este grupo destacaríamos los capítulos 15, las grasas animales y vegetales, 30, productos farmacéuticos y 48, papel y cartón.

Finalmente, solamente cuatro capítulos pasan de tener un predominio intraindustrial a uno interindustrial de los cuales solamente el capítulo 69, productos cerámicos, tiene cierta importancia.

A la vista de esta información, a pesar de ser un fenómeno que muestra importancia en los primeros años 80, el comercio intraindustrial aumentaría de forma importante, tanto en cuanto al número de capítulos afectados, como en el número de capítulos que fortalecen este carácter. Se debe destacar además, que el capítulo más importante en el comercio con la UE, el 87 muestra un fuerte aumento de ese carácter y que los siguientes en importancia (el 84 y el 85) presentan un marcado carácter intraindustrial.

Por su parte, el análisis del conjunto de partidas⁵¹ revela que el comercio intraindustrial era ya importante en los años 80, pero no tanto como el análisis por capítulos nos hacía ver, con lo que logramos, al menos en parte, reducir el sesgo derivado de la agregación estadística.

En los años 90 lo más destacado es el avance del número de partidas que presentan como característica principal el presentar movimientos en las dos direcciones, comercio intraindustrial, que serían 1036 partidas de las 1276, como se recoge en el anexo III.3.

⁵¹ Que figura en el anexo III.3.

Las variaciones en el sentido de reducir el carácter interindustrial son muy reducidas, pero podemos destacar las partidas pertenecientes a los capítulos 07 y 08 y la partida 1509 y la 8408.

Como se puede observar, el cambio hacia una mayor importancia del CII es importante, así, estos datos, en principio, muestran como el comercio intraindustrial experimenta un claro avance dentro del comercio exterior español.

Así, las partidas arancelarias nos sirven para comprobar, aún a pesar de su aún amplio nivel de agregación, que el fenómeno del comercio intraindustrial ha tenido una especial importancia en los flujos exteriores españoles y afecta de forma importante a casi todas las partidas importantes del comercio con la UE.

III.6.1. Índice de Grubel y Lloyd corregido por el saldo.

El análisis anterior nos da una idea del grado de solapamiento de los flujos comerciales considerados en cada nivel de agregación. Sin embargo, el indicador IGLL1 no es apropiado para analizar los flujos comerciales en conjunto ya que supone que el comercio exterior está equilibrado (saldo = 0 o próximo a 0). No obstante, lo habitual, sobre todo en el caso español, es que el comercio no esté equilibrado y precisamente el desequilibrio comercial tiene una gran influencia sobre los solapamientos que se producen como se ha visto tanto en los capítulos como en las partidas.

Para tener una idea de la importancia del comercio intraindustrial sobre el conjunto del comercio utilizamos el índice Grubel & Lloyd corregido por el saldo (IGLL2). Los resultados para la economía española calculados para el nivel de capítulos como al de partidas se puede observar en el cuadro III.6.1.

Cuadro N° III.6.1

Comercio España – UE15

Índice Grubel & Lloyd corregido por el saldo

	por capítulos	por partidas
1980	62,38	46,70
1981	62,72	45,14
1982	63,82	44,89
1983	63,34	42,88
1984	65,61	46,09
1985	65,86	47,10
1986	67,94	50,85
1987	78,24	60,73
1988	80,71	63,12
1989	83,26	67,19
1990	81,46	66,92
1991	77,58	63,47
1992	79,91	67,24
1993	75,33	61,64
1994	74,26	61,25
1995	76,12	62,93
1996	77,01	64,19
1997	75,35	63,04
1998	79,88	66,66
1999	85,29	70,33

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Con este cuadro también podemos contrastar la importancia del sesgo producido por la agregación estadística, aunque el CII aumenta en ambos casos. Sin embargo lo que queda claro es que el fenómeno del comercio intraindustrial ha experimentado un notable crecimiento en el caso español desde 1980 en adelante como se pone de manifiesto también en Bajo

(1991a), Martín y Orts (1999), Blanes (1997), Blanes y Martín (1998) y Díaz Mora (2001).

Podemos afirmar, por tanto, que el comercio intraindustrial es un hecho relevante dentro del comercio exterior español con la UE y también para la economía española en su conjunto lo que, sin embargo, enturbia la percepción de la especialización productiva de este país a través de los indicadores más comunes, ya que hay pocas especializaciones claras. Al utilizar las partidas, España pasaría de tener una especialización interindustrial a ser predominantemente intraindustrial tras la adhesión.

En el cuadro se observa que ambas series presentan un máximo en 1989 y después se estancan hasta 1997, año a partir del cual vuelven a crecer. Los dos índices se comportan de la misma forma.

Por último, mencionar que todos estos indicadores utilizados, aún combinados solamente nos permiten constatar la existencia del comercio intraindustrial pero no nos aportan una valoración cuantitativa del mismo sino solamente una idea de su mayor o menor importancia. En los siguientes apartados trataremos de profundizar en el estudio del comercio intraindustrial y sus repercusiones sobre la economía española.

III.7. Aspectos analíticos del comercio exterior español con la UE.

III.7.1. Introducción.

El análisis de los flujos comerciales españoles frente a la UE realizado en los apartados anteriores ha puesto de manifiesto cuales son los capítulos y partidas arancelarias más importantes y como ha variado esta importancia con el tiempo. También se ha visto como se distribuye el comercio con la UE desde el punto de vista de las importaciones y desde la perspectiva de las exportaciones, encontrando que unas cuantas categorías, ya sean capítulos o partidas, muestran una gran participación.

Además, se ha estudiado la distribución de estos flujos por países, y se ha encontrado que se produjo una importante reorientación de los flujos comerciales, tanto importadores como exportadores hacia la UE. Esta reorientación también la observan Bajo (1991a), y Martín (1992).

Por otra parte, la mayoría de los estudios empíricos españoles no han detectado un cambio estructural en las funciones de importación y exportación provocado por la adhesión a la UE ni derivado de la puesta en marcha del MUE.

Sin embargo, hemos visto cómo tras la adhesión se produce una fuerte reorientación de los flujos comerciales españoles, hecho que no se produce con la misma intensidad (de igual forma) tras la entrada en vigor del MUE. Además, según estos estudios empíricos sobre el caso español, la desprotección provocó una importante creación de comercio tanto interna como externa en referencia a la UE en productos manufacturados, como muestran Bajo y Torres (1992), Castillo y Roca (1998) y Díaz Mora (2001). Este hecho está relacionado con la situación de partida asimétrica que determinaba el Acuerdo de Preferencia Comercial entre España y la CEE de 1970.

En cambio, los fenómenos de desviación de comercio apenas han tenido importancia, como se puede observar en Bajo y Torres (1992) y Castillo y Roca (1998) que muestran como “el efecto de la creación de comercio que resulta del proceso de integración de la economía española en la UE ha sido muy intenso y generalizado... Finalmente, en el comercio frente a terceros, la desviación de comercio de productos industriales ha resultado insignificante, pudiendo afirmarse que el efecto de creación externa de comercio ha compensado ampliamente el pequeño efecto de desviación generado por el proceso de integración”. En el mismo sentido se expresa Díaz Mora (2001).

Debemos recordar que la mayoría de trabajos se refieren a los productos manufacturados de carácter industrial, dejando al margen los productos relacionados con el sector primario y sujetos a la PAC, donde la desviación

de comercio ha podido ser importante, como se ha visto en apartados anteriores debido a su aplicación.

Por otra parte, en la UE como un todo, tras la puesta en marcha del MUE, se observa una ligera creación de comercio respecto al resto del mundo: se incrementan las importaciones procedentes del resto del mundo (2-3% anual) y las exportaciones, en cambio, se mantienen estables, o, incluso se reducen algo. Los efectos del MUE son de la misma naturaleza en todos los países de la UE, sólo difieren en la magnitud⁵².

Otra cuestión estudiada ha sido la especialización productiva y la vocación exportadora o importadora de los capítulos y de las partidas arancelarias, pero los resultados de este análisis de la especialización comercial son más bien pobres: se detectaron pocos casos con vocaciones, tanto importadora como exportadora nítidas, y, en cambio, para la gran mayoría de las categorías nos encontramos con que no es fácil determinar su inclinación.

Además, conforme nos acercamos al final del período de estudio la especialización productiva española revelaba a través del comercio exterior frente a la UE, medida con el IVCR, se hace cada vez menos nítida.

De esta forma llegamos a un punto en que el acercamiento más tradicional a los flujos comerciales españoles con la UE se ve empañado por el fenómeno del CII, comercio al que nos aproximamos, en un primer paso, a través del índice más utilizado para su estudio, el que propusieron Grubel y Lloyd (1975) en sus dos versiones, la simple para cada categoría y la corregida por el saldo para el conjunto del comercio.

Así, al final del apartado anterior constatamos la importancia del CII dentro de los flujos comerciales españoles frente a la UE, tipo de comercio que aumenta hasta finales de la década de los 90. Así, la presencia simultánea de movimientos en las dos direcciones para una misma categoría y cada vez

⁵² Como muestra el estudio de la National Technical University of Athens: "Aggregate results of the single market programme". The Single Market Review, subseries VI: vol. 5. European Communities, Luxemburgo, 1998.

con una mayor importancia no permite establecer con claridad la especialización productiva de la economía española.

Además, ya observamos cómo el fenómeno del CII se aprecia tanto con los capítulos como con las partidas arancelarias y, en ambos casos, se aprecia la importancia creciente del CII, por lo que no cabe atribuir la aparición y su crecimiento a un problema de agregación estadística, como también muestra Bajo (1991a).

Sin embargo, aunque en el análisis anterior hemos podido confirmar la presencia del CII y el incremento de su importancia a lo largo del tiempo no hemos podido cuantificar su importancia. Lo que hemos realizado es una valoración cualitativa a través de los índices de Grubel y Lloyd utilizados.

Ahora nos centraremos en el estudio específico del CII, que, como veremos, representa la parte fundamental de los intercambios españoles con la UE, para intentar explicar con un mayor nivel de detalle sus características y repercusiones. Ahora utilizaremos otra metodología y un nivel de desagregación superior en este estudio más detallado, aprovecharemos la información que nos proporciona la utilización de dos de los índices utilizados, el IVCR y el IGLL1.

Con este nuevo enfoque podremos caracterizar los flujos comerciales españoles especificando cuanto representan dentro del total del comercio con la UE, y esta tipología del comercio nos ofrecerá una idea más precisa de la naturaleza de las relaciones comerciales con la UE y de cómo ha influido en ellas el proceso de integración económica de España.

Utilizaremos a partir de aquí los términos extenso y restringido, porque más adelante se distinguirá entre los flujos frente a la UE15 considerada como un todo y los flujos españoles frente a cada país de forma bilateral respectivamente.

III.7.2. Comercio intraindustrial en sentido extenso. Tipos de comercio.

Nos acercaremos ahora al CII desde otro punto de vista en el que se tendrá en cuenta las imperfecciones del mercado, las economías de aglomeración, etc. Para ello, utilizaremos la aproximación propuesta por Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997) recogiendo las modificaciones propuestas por Sequeiros (2000c).

Comencemos por la definición de producto: ya vimos como el nivel de agregación estadística introduce distorsiones en los resultados, por ejemplo podemos comparar los resultados de los análisis por capítulos y por partidas arancelarias. Esta distorsión solamente se puede mitigar utilizando una definición de producto lo más detallada posible: así, para definir lo que es un producto vamos a emplear la desagregación máxima que nos permiten las nomenclaturas arancelarias NAB y NIMEXE, es decir, 6 ó 7 dígitos; y, a partir de 1988, la Nomenclatura Combinada (NC) de la que vamos a utilizar los 8 dígitos ya que son la base de la definición arancelaria. Esta clasificación es la más detallada de todas las disponibles para ofrecer una definición lo más precisa posible de lo que es un producto⁵³.

Otra cuestión a señalar es la de cuando consideramos que el solapamiento entre las dos direcciones que puede tener el flujo de un producto determinado es suficiente para estar en presencia de CII. Con el índice de Grubel y Lloyd, se considera que estamos en presencia de CII cuando el indicador supera el valor de 50%, considerando como comercio intraindustrial solamente la parte solapada de los flujos.

⁵³ Podemos clasificar los flujos comerciales de acuerdo con otros criterios distintos de los utilizados en la clasificación arancelaria, por ejemplo una desde el punto de vista económico como puede ser la CUCI u otras, pero no ofrecen el nivel de detalle que puede ofrecer la arancelaria.

En cambio, siguiendo nuevamente la metodología propuesta por Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997) consideraremos que estamos en presencia de CII cuando el flujo menor sea superior al 10% del flujo mayor, y tendremos comercio interindustrial en caso contrario⁵⁴, de acuerdo con la siguiente expresión.

$$\frac{\min(X_i, M_i)}{\max(X_i, M_i)} > 10\%$$

Además, una vez que se cumple el criterio del solapamiento, consideramos, tal y como hacen los autores mencionados, la totalidad del flujo en cuestión y no solamente la parte solapada de los flujos, como se hace habitualmente, ya que, de no hacer esta consideración, podríamos tener para un mismo flujo con un mismo país y período temporal dos teorías explicativas alternativas, lo que puede introducir una cierta ambigüedad en la explicación de los flujos comerciales. ya que parece razonable explicar los flujos de un producto con un solo modelo teórico.

Podemos distinguir ya entre el comercio intraindustrial (CII) y el comercio interindustrial (CINTER), y además dentro del CINTER, recogiendo la aportación de Sequeiros (2000c), si éste presenta vocación importadora o exportadora pura.

Ahora es el momento de introducir otro elemento en el análisis: las aportaciones teóricas sobre el CII permiten distinguir entre varios tipos de comercio dependiendo de los tipos de producto objeto de intercambio: por una parte, el CII de productos homogéneos, que Deardorff (1984) califica como anecdóticos por su reducida dimensión, e introducidos en los modelos teóricos por Helpman y Krugman (1985), por otra el CII con diferenciación de productos y se puede distinguir entre la diferenciación horizontal, entre distintas variedades del mismo producto, y la diferenciación vertical de productos, que implica la elección entre calidades distintas del mismo bien.

⁵⁴ Este umbral va a coincidir con el valor 18,18% en el caso del IGLL1 y de los límites de -81,82% y 81,82% del IVCR.

La diferenciación horizontal, que vendría explicada por los modelos de competencia monopolista, en la cual los productos son similares en casi todas sus cualidades (calidad, prestaciones,...) pero que se diferencian en el diseño, la marca comercial, etc.

La diferenciación vertical de productos, donde los productos, a pesar de ser similares se diferencian principalmente por la calidad, y que vendrían a ser explicados tanto por los modelos de oligopolio y las diferencias tecnológicas como por las ventajas comparativas, ya que como muestran Falvey y Kierzkowski (1987) la diferenciación vertical de productos, es decir, las distintas calidades con las que un producto dado puede salir al mercado, están sustentadas en dotaciones factoriales diferentes y en diferencias tecnológicas.

Sin embargo, lo que diferencia el CII con diferenciación vertical de productos del comercio tradicional entre distintos sectores, es que ni las diferencias en las dotaciones factoriales, ni de las diferencias tecnológicas entre los países que comercian son tan amplias en el caso de los países industrializados como en el caso de las diferencias existentes entre los países industrializados y los no industrializados, por lo que al tratarse de bienes similares pero de diferente calidad se hace más difícil captar las diferencias en dichas dotaciones entre los países.

Esta distinción tiene implicaciones importantes tanto en lo referente a las dotaciones de factores y las diferencias de productividad entre países como sobre las ganancias de bienestar de los consumidores, que en el caso de la diferenciación horizontal pueden ser leves, pero en el caso de la diferenciación vertical puede haber grandes diferencias en las ganancias del comercio, tal como ponen de manifiesto Falvey y Kierzkowski (1987), Krugman y Obstfeld (1995), Blanes y Martín (1998) o Martín y Orts (1999).

Otra cuestión importante en la de la diferenciación por calidades, la distinción entre los distintos tipos de diferenciación de producto. Siguiendo a Greenaway Hine y Milner (1994) podemos aproximar las diferencias en la calidad con las diferencias en los precios en los bienes y, si esas diferencias

son lo suficientemente amplias, entonces estaríamos en presencia de CII con diferenciación vertical de producto. Los autores proponen la cota de esta diferencia en el 15%⁵⁵ del precio de exportación con respecto al de importación. Lógicamente si las diferencias en los precios no superan este umbral estaríamos en presencia de CII con diferenciación horizontal de productos y/o de productos homogéneos.

Siguiendo a estos autores, entonces podemos dividir el CII con diferenciación vertical de productos en CII de productos de alta calidad, en los que el precio de exportación es superior al precio de importación y CII de productos de baja calidad donde el precio de importación sería superior para cada tipo de producto considerado.

Para hacer operativa esta distinción utilizamos, siguiendo a Fontagné y otros (1997) las gamas de calidad, de tal modo que identificamos el CII horizontal donde no habría diferencias de calidad entre los productos (y se incluirían también los productos homogéneos) con la gama media, y, en cambio, asociamos el CII con diferenciación vertical de productos, donde los tráficos deberían presentar diferencias de calidad importantes, con las gamas de calidad alta y baja.

Además, hay que advertir que no es posible, con esta metodología, distinguir entre el CII de productos homogéneos del CII de productos diferenciados horizontalmente, y se trata de tipos de comercio que tienen distintas justificaciones teóricas.

Sin embargo, a la hora de realizar un análisis empírico, no disponemos de los precios de importación ni de exportación, por lo que se utilizan los

⁵⁵ Este criterio es arbitrario, pero los autores lo justifican por medio de un estudio de sensibilidad, en el que con valores superiores no se mejoran los resultados sustancialmente y podríamos incluir dentro de la diferenciación vertical productos que no tengan una diferencia de calidad justificada.

valores unitarios⁵⁶: así, las diferencias de valores unitarios nos proporcionan una aproximación de las diferencias de calidad, de tal forma que si las diferencias de valores unitarios son inferiores al 15% consideramos que las diferencias son despreciables y estaríamos ante CII de gama media, es decir el CII con diferenciación horizontal de productos, es decir distintas variedades de un mismo bien, más el CII con productos homogéneos. En cambio, si las diferencias son superiores al 15% estaremos en presencia de CII con diferenciación vertical. A mayores, dentro del CII con diferenciación vertical podremos distinguir entre CII de gama alta y CII de gama baja.

Como resumen se puede observar el siguiente cuadro:

Cuadro III.7.2.a

Tipo de CII	Intervalo de variación de las diferencias de valor unitario
CII de gama alta con diferenciación vertical de productos.	(1) $\frac{P_X}{P_M} > 1,15$
CII de gama media con diferenciación horizontal o con productos homogéneos.	(2) $0,85 \leq \frac{P_X}{P_M} \leq 1,15$
CII de gama baja con diferenciación vertical de productos.	(3) $\frac{P_X}{P_M} < 0,85$

Esta definición de las condiciones para considerar los distintos tipos de CII es válida tanto para el volumen de comercio como para las exportaciones,

⁵⁶ Cociente del valor entre cantidad, que suele ser el peso. En nuestro caso, se utilizará siempre el peso ya que la información de las unidades presenta numerosas dificultades. Ver anexo III.1.

sin embargo, para las importaciones las condiciones en el caso de la diferenciación vertical se deben invertir⁵⁷.

De esta forma podemos clasificar los flujos comerciales en cinco categorías distintas, de tal modo que en cada una de ellas nos refiramos a cantidad de tráfico efectuado, no estamos ante índices abstractos sino ante unos tipos de comercio cuya suma supone el comercio total:

Cuadro III.7.2.b Categorías de comercio.

CII vertical de gama baja	CII horizontal u homogéneo, o de gama media	CII vertical de gama alta	CINTER de carácter exportador	CINTER de carácter importador
---------------------------	---	---------------------------	-------------------------------	-------------------------------

Esta metodología, presenta la ventaja de evitar los problemas de homogeneización de las nomenclaturas arancelarias derivadas de la utilización de tanto de los capítulos como de las partidas arancelarias, ya que se puede aplicar a todas las clasificaciones arancelarias disponibles, lo indispensable para poder comparar los tipos de comercio, en un período tan amplio de tiempo (desde 1980 a 1999) es utilizar un nivel de desagregación similar.

De esta forma, siguiendo la metodología propuesta por Fontagné y otros (1997) se ha calculado lo que representa cada tipo de comercio dentro de los flujos exteriores españoles para todo el período de estudio para el comercio frente a la UE.

Así, para cada posición arancelaria se aplicó el criterio del solapamiento ya expuesto, para distinguir entre CII y CINTER.

⁵⁷ Recuérdese que estamos ante el cociente entre los precios de las exportaciones y de las importaciones, con lo que el orden se debe invertir, como muestra Sequeiros (1999).

A continuación, con el CINTER se ha calculado para cada posición el IVCR para determinar, según el signo que muestre, si la posición tiene vocación exportadora o importadora.

Al CII se le aplicó el criterio expuesto en el cuadro III.7.2.a para determinar la gama de calidad a la que pertenece cada posición. Finalmente, se procedió a calcular los subtotales correspondientes y sus participaciones dentro del comercio español con la UE. Los resultados se comentan a continuación, recordando que se trata de un análisis en valores nominales.

III.7.2.1. Importancia de cada tipo de comercio.

Los cálculos se han realizado tanto para el volumen de comercio como para las importaciones y exportaciones por separado. Los resultados se presentan en los cuadros que se comentan a continuación, cuadros que están divididos en dos partes: una hace referencia al CII y lo presenta dividido en las gamas de calidad definidas y la otra parte se ocupa del CINTER, dividiéndolo según su carácter exportador o importador.

Señalemos en además, que como desde 1993 en adelante no existen fronteras interiores en la UE en virtud del mercado único europeo (MUE) el comercio intracomunitario puede verse infravalorado al no tener que pasar obligatoriamente todas las mercancías por un trámite de aduanas, que es la fuente de información. Ahora la información se recoge mediante una declaración, obligatoria a partir de determinados umbrales de importancia, de carácter meramente estadístico.

A continuación, se presentan los cuadros correspondientes a las participaciones o cuotas de cada tipo de comercio. Los cuadros con los datos en pesetas figuran en el anexo III.4.

III.7.2.1.1.Importaciones.

Pasemos ahora a analizar que sucede con cada flujo por separado comenzando por las importaciones. Veamos el cuadro III.7.2.1.1.

Cuadro Nº III.7.2.1.1
COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIONES
(en porcentaje).

	Comercio intraindustrial				Comercio interindustrial				Total 1+2
	Alta	Media	Baja	Subtotal 1	Export	Import	Subtotal 2		
1980	35,97	9,87	7,99	53,84	0,85	45,32	46,16	100	
1981	29,48	9,24	9,20	47,91	0,85	51,24	52,09	100	
1982	26,14	11,12	7,56	44,82	1,17	54,01	55,18	100	
1983	23,70	13,05	7,52	44,27	0,85	54,87	55,73	100	
1984	26,88	14,45	8,16	49,49	1,64	48,87	50,51	100	
1985	22,53	13,87	13,29	49,69	1,37	48,95	50,31	100	
1986	24,38	16,79	12,67	53,84	1,32	44,83	46,16	100	
1987	33,29	12,18	10,61	56,08	1,35	42,57	43,92	100	
1988	25,44	22,63	12,44	60,51	0,48	39,01	39,49	100	
1989	23,68	18,90	11,89	54,48	1,11	44,42	45,52	100	
1990	28,69	22,23	11,49	62,41	1,04	36,55	37,59	100	
1991	32,41	20,63	12,26	65,29	1,10	33,61	34,71	100	
1992	29,05	25,52	14,12	68,69	0,28	31,04	31,31	100	
1993	24,95	29,04	16,59	70,58	1,54	27,88	29,42	100	
1994	27,46	28,25	17,27	72,98	0,53	26,50	27,02	100	
1995	26,75	27,74	16,23	70,72	0,98	28,30	29,28	100	
1996	25,23	32,04	16,36	73,62	0,49	25,88	26,38	100	
1997	26,60	29,52	17,51	73,63	0,55	25,82	26,37	100	
1998	29,77	23,75	19,95	73,47	0,42	26,11	26,53	100	
1999	24,10	30,61	20,94	75,65	0,47	23,88	24,35	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Al analizar las importaciones procedentes de la UE nos encontramos con que el descenso de la importancia del CINTER es importante desde mediados de los años 80, coincidiendo con la entrada de España en la Comunidad Europea, antes de la entrada en la CE llegó a representar la mitad del comercio con este espacio. La paulatina apertura de las fronteras comerciales españolas frente a la producción comunitaria ha favorecido este hecho, paralelamente a la reorientación geográfica de los flujos comerciales españoles.

Por su parte, la columna de importaciones de carácter exportador recoge aquellas posiciones en las que el solapamiento no alcanza el 10% fijado, lo que muestra como este umbral prácticamente garantiza una buena separación entre lo que consideramos comercio intraindustrial e interindustrial. De todas formas esta columna recoge un residuo.

El cambio en el tipo de importación española es importante, un 25% de las importaciones procedentes de la UE pasan de tener un carácter CINTER a ser CII y, en apariencia, este aumento se ha dirigido hacia las gamas media y baja. El comercio de gama media muestra un fuerte crecimiento, hasta el punto de convertirse en el grupo mayoritario dentro de las gamas de calidad.

Dentro del CII el grupo de menor importancia es el de las gamas bajas, aunque ha experimentado un crecimiento notable. En cambio, las gamas altas pierden importancia de forma gradual y poco importante. La reunión de ambas gamas, es decir, el CII con diferenciación vertical de productos es el tipo de comercio intraindustrial que mayor volumen supone dentro de las importaciones.

Este comportamiento, de acuerdo con las explicaciones teóricas de este tipo de comercio, muestra como poco a poco la estructura productiva española se va haciendo más similar aunque todavía con bastante camino por recorrer. Y, otra vez, la idea de que la economía española es cada vez más similar a la comunitaria, en este caso porque crece el CII, pero no llega a ser lo suficientemente similar porque predomina la diferenciación vertical, como

ponen de manifiesto, entre otros, Blanes y Martín (1998), Martín y Orts (1999) o Díaz Mora (2001), entre otros.

Como ya se mencionó, el proceso de apertura del mercado interno español y la puesta en marcha del MUE desde 1993 en adelante coincide con los cambios en la caracterización del flujo importador procedente de la UE. Aunque parece que el MUE ha tenido una menor influencia.

Así, frente a la UE, nos comportamos como una economía cada vez más similar, con un predominio creciente y mayoritario del CII; aunque dentro de este CII el predominio sea del de diferenciación vertical de productos, la gama media va ganando terreno lentamente.

III.7.2.1.2. Exportaciones.

Como se puede apreciar en el cuadro III.7.2.1.2, el componente interindustrial de las exportaciones hacia la UE muestra un crecimiento destacado hasta 1984 y, a partir de esa fecha, se produce un declive muy importante hasta el final del período, pasando de suponer el 63% de las exportaciones españolas hacia la UE en 1984 a apenas un 20% en 1999. En otras palabras, el 30% del flujo exportador hacia la UE se convierte en intraindustrial.

El CII hacia la UE es fundamentalmente de diferenciación vertical, con un mayor protagonismo de las gamas bajas frente a las altas, si bien la trayectoria de ambas es opuesta, mientras la gama baja muestra cada vez menor importancia, la gama alta aumenta su participación.

Cuadro Nº III.7.2.1.2
COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA: EXPORTACIONES (en porcentaje).

Comercio intraindustrial					Comercio interindustrial			Total 1+2
Baja	Media	Alta	Subtotal 1	Export	Import	Subtotal 2		
1980	38,39	8,96	5,84	53,19	45,93	0,88	46,81	100
1981	24,28	10,92	6,44	41,63	57,34	1,03	58,37	100
1982	20,71	13,14	6,43	40,29	58,75	0,96	59,71	100
1983	18,10	18,86	6,14	43,10	55,93	0,97	56,90	100
1984	18,94	10,71	6,84	36,49	62,81	0,69	63,51	100
1985	16,24	12,26	12,81	41,31	57,96	0,73	58,69	100
1986	21,35	16,90	10,79	49,05	49,96	1,00	50,95	100
1987	29,47	15,31	10,22	55,00	43,70	1,30	45,00	100
1988	25,79	31,70	13,79	71,27	27,32	1,40	28,73	100
1989	26,97	21,84	13,82	62,62	35,31	2,07	37,38	100
1990	29,74	22,82	11,49	64,04	34,40	1,55	35,96	100
1991	29,58	22,10	11,07	62,75	35,86	1,39	37,25	100
1992	28,48	38,15	11,78	78,41	20,32	1,28	21,59	100
1993	22,05	26,99	13,57	62,60	36,30	1,09	37,40	100
1994	21,79	32,29	21,84	75,92	23,14	0,94	24,08	100
1995	23,98	30,75	14,86	69,58	29,27	1,14	30,42	100
1996	23,07	42,28	14,02	79,36	19,52	1,11	20,64	100
1997	25,53	27,94	22,76	76,24	22,75	1,01	23,76	100
1998	29,06	33,49	16,52	79,07	19,77	1,16	20,93	100
1999	22,90	38,77	17,84	79,50	19,38	1,12	20,50	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

En cuanto al CII de gama media, vemos como experimenta un fuerte incremento, pasando de valores cercanos al 10% a valores que llegan a superar el 40%, aunque con una apreciable variabilidad, esta gama media pasa a convertirse en la mayoritaria desde 1988 en adelante, aunque, es cierto que representa menos de la mitad de todo el CII.

Así, el crecimiento de las exportaciones de carácter intraindustrial se debe sobre todo al aumento de las gamas media y alta, y, en menor medida al aumento de la gama baja, aunque las tres han incrementado su importancia.

Este hecho refuerza la imagen de una economía española cada vez más parecida a la media de la UE, lo que se aprecia en el fuerte aumento del CII. Pero, por otro lado, también evidencia que se establece una especialización intermedia en el seno europeo, como muestra el predominio del carácter vertical del CII, sobre todo el de gama baja.

Y, recordemos, este CII de diferenciación vertical puede tener consecuencias importantes sobre la distribución, no homogénea, de las ganancias del comercio como muestran, por ejemplo, Krugman y Obstfeld (1995), Falvey y Kierzkowski (1987), o, para el caso español, Gordo y Martín (1996), y Martín (1992). Además, la diferenciación vertical de productos muestra cómo existe una cierta diferencia en cuanto a dotación de factores frente a la media de la UE.

Los dos cuadros anteriores muestran como la componente intraindustrial es más acusada por el lado de las exportaciones que por el lado de las importaciones. Esto se puede deber al desequilibrio comercial español, donde las importaciones son mayores que las exportaciones, lo que hace que los solapamientos sean más frecuentes cuando atendemos solamente a las segundas. También influyen determinados abastecimientos en los que los solapamientos son muy reducidos como puede ser el caso de las materias primas o la energía.

III.7.2.1.3.Volumen de comercio.

A continuación se procederá a analizar de forma conjunta las importaciones y las exportaciones para poder estudiar más adelante, aspectos tan relevantes como la composición del saldo comercial, los sectores más importantes en el comercio con la UE15, y, en definitiva para tratar de establecer el perfil de especialización comercial española frente al espacio comunitario.

En el cuadro III.7.2.1.3 recogemos el conjunto de los flujos comerciales entre España y la UE.

En las relaciones comerciales con la UE se observa como se produce un fuerte descenso de la importancia del CINTER, que pasa a tener la mitad de repercusión sobre el conjunto comercial al final del período. Sin embargo, se puede ver como dentro del comercio CINTER existe un cierto equilibrio entre la importancia de la vocación exportadora y la importancia de la vocación importadora. Ambas disminuyen, si bien la caída de los productos con carácter exportador es algo más pronunciada.

Esta pérdida de importancia del CINTER se ve compensada con un aumento de la importancia del CII, que llega a representar más de las tres cuartas partes del comercio con la UE.

Cuadro Nº III.7.2.1.3
COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA: VOLUMEN DE COMERCIO
(en porcentaje).

	Comercio intraindustrial				Comercio interindustrial				Total 1+2
	Baja	Media	Alta	Subtotal 1	Export	Import	Subtotal 2		
1980	37,18	9,42	6,92	53,52	23,35	23,14	46,48	100	
1981	26,92	10,06	7,84	44,82	28,65	26,53	55,18	100	
1982	23,49	12,11	7,01	42,60	29,32	28,08	57,40	100	
1983	20,91	15,95	6,83	43,69	28,33	27,98	56,31	100	
1984	22,60	12,44	7,45	42,49	34,58	22,93	57,51	100	
1985	19,21	13,02	13,04	45,27	31,21	23,52	54,73	100	
1986	22,95	16,85	11,78	51,58	24,29	24,13	48,42	100	
1987	31,61	13,56	10,44	55,61	19,97	24,42	44,39	100	
1988	25,59	26,52	13,02	65,12	11,99	22,89	34,88	100	
1989	25,03	20,11	12,68	57,82	15,15	27,03	42,18	100	
1990	29,13	22,48	11,49	63,10	15,04	21,86	36,90	100	
1991	31,20	21,26	11,75	64,21	15,93	19,86	35,79	100	
1992	28,81	30,93	13,12	72,85	8,86	18,30	27,15	100	
1993	23,62	28,10	15,20	66,92	17,49	15,59	33,08	100	
1994	24,81	30,13	19,41	74,35	11,09	14,56	25,65	100	
1995	25,45	29,15	15,59	70,19	14,18	15,62	29,81	100	
1996	24,21	36,85	15,26	76,32	9,44	14,24	23,68	100	
1997	26,09	28,77	20,01	74,88	11,12	14,01	25,12	100	
1998	29,44	28,23	18,37	76,04	9,31	14,65	23,96	100	
1999	23,56	34,25	19,56	77,37	8,91	13,72	22,63	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

La descomposición de este comercio por gamas de calidad pone de manifiesto como el comercio tanto de gama baja como media son los más importantes, y que la importancia de las gamas bajas va decreciendo a lo largo del período y, en cambio, la importancia de las gamas media y alta va aumentando, sobre todo la media, cuyo peso se triplica y en los años 90 sustituye a la gama baja como grupo principal. El comercio de gama alta también experimenta un fuerte auge, aunque es tipo de comercio con menos relevancia de los tres. Así, dentro del CII, predomina el de diferenciación vertical de productos, tanto de gama baja como de gama alta.

En este comportamiento de las gamas de calidad influye de forma notable el comportamiento de los precios; precios que se ven influenciados por muchos factores entre los que destacaríamos la puesta en marcha del MUE, que propició reducciones de costes; las medidas para instaurar el euro, con el control antiinflacionario que ello supuso; y también la aplicación de masiva de nuevas tecnologías que han abaratado los costes de los procesos productivos en general, como muestran Gordo y Martín (1996), Blanes (1997), Blanes y Martín (1998), Martín y Orts (1999) para el conjunto español. Para el caso europeo podemos consultar a Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997); Allen, Gasiorrek y Smith (1997); la *National Technical University of Athens* (1998) o Diaz Mora (2001).

En resumen, dentro del conjunto del comercio con la UE, el CII ha ido sustituyendo al CINTER, lo que puede significar que el aparato productivo español es cada vez más similar al medio de la UE y, por tanto, lo que explica las relaciones comerciales entre ambos espacios no sería tanto la diferencia en dotaciones factoriales, y, por tanto el modelo neoclásico tradicional, sino que, por el contrario, al ser economías cada vez más similares, las relaciones comerciales mutuas se entienden mejor con el conjunto de explicaciones que se ofrecen para el CII.

Sin embargo, esto hay que matizarlo ya que dentro del CII vemos que aunque las gamas media y alta ganan terreno frente a la baja, el peso de la gama baja aun es muy importante. Y, en definitiva, es más importante el CII

con diferenciación vertical que el CII con diferenciación horizontal, y el CII vertical viene explicado por diferencias en las dotaciones factoriales aunque no tan amplias como las que explican el CINTER.

Recordemos que este CII con diferenciación vertical no es un comercio neutral ya que puede tener implicaciones importantes tanto desde el punto de vista de la reasignación de recursos o la dotación de factores y también desde el punto de vista del reparto de las ganancias del comercio, al poderse explicar por el modelo de las proporciones factoriales y por la ventaja comparativa.

Todo apunta a una especialización, más que interindustrial, de carácter intraindustrial en productos diferenciados verticalmente de gama baja, lo que puede ser un indicio de las debilidades de la economía española, y, en menor medida, se aprecia una especialización en gama media.

III.7.2.2. Comercio intraindustrial con la UE por capítulos. Tasas de cobertura y saldos de los distintos tipos de CII.

Una vez analizada la distribución por gamas de calidad de los flujos comerciales entre España y la UE, veamos cómo se distribuye el CII así calculado entre las distintas categorías de productos, para lo que utilizaremos los capítulos arancelarios debido a que podemos disponer de la serie de datos de comercio homogeneizada a este nivel de agregación. Este estudio nos dará una idea de cuáles son los grupos de productos que tienen mayor relevancia dentro del CII.

Otro aspecto interesante en cuanto a la composición del comercio lo puede ofrecer la descomposición interna de cada capítulo entre los tipos principales de comercio, es decir, la proporción del CII frente al CINTER dentro de cada capítulo en el comercio con la UE.

Finalmente, dentro de este punto se estudiarán las tasas de cobertura de cada tipo de comercio, para identificar cuáles son los tipos de comercio que presentan superávit y cuáles son los deficitarios, es decir, lo que aporta cada tipo de comercio al superávit o déficit comercial con la UE.

III.7.2.2.1.Descomposición del CII por capítulos.

La descomposición por capítulos del CII con la UE nos muestra cuales son los capítulos que más CII agrupan. En el siguiente cuadro, se muestran solamente los capítulos que en 1999 han absorbido más de un 1% del CII con la UE. Como se puede observar, éstos capítulos relevantes captan para todos los años un porcentaje elevado del CII de España con este espacio económico. Los cálculos se han realizado para el volumen de comercio. Los datos para todos los capítulos figuran en el anexo III.5.

En primer lugar, se observa que, con un carácter destacado, el capítulo 87, es decir los vehículos de motor para el transporte por carretera, es el principal capítulo la mayor parte de los años, además, es el capítulo que para el que más aumenta su cuota de CII, llegando a representar el 23% del comercio⁵⁸ intraindustrial con la UE, es decir, la tercera parte del CII con la UE.

A este capítulo siguen, por orden de importancia los capítulos 84 y 85 respectivamente, es decir la maquinaria mecánica y la eléctrica respectivamente. El primero de ellos supone alrededor del 10%, una participación bastante estable, aunque en los últimos años experimenta un ligero descenso. Por su parte, la maquinaria eléctrica, aunque representa aproximadamente un 5% de todo el CII con la UE, presenta un fuerte crecimiento.

⁵⁸ Este hecho puede tener implicaciones importantes: la presencia de EMN en el sector es muy importante, y, por tanto, también lo puede ser el comercio intrafirma.

Cuadro III.7.2.2.1.a
Comercio España UE: volumen de comercio
Descomposición del CII por capítulos escogidos en porcentaje

capítulo	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
29	1,55	1,81	1,89	1,64	1,49	1,66	1,70	1,44	1,80	1,86	1,66	1,63	1,46	1,74	1,67	1,52	1,39	1,38	1,39	1,36
30	0,28	0,32	0,24	0,29	0,23	0,28	0,47	0,46	0,55	0,54	0,54	0,63	0,84	0,97	1,14	1,25	1,38	1,64	1,85	2,05
39	1,47	1,38	1,35	1,21	1,42	1,55	1,85	2,13	2,12	2,38	2,49	2,47	2,69	2,86	3,16	3,62	3,31	3,50	3,45	3,50
40	0,99	1,34	1,35	1,19	1,26	1,21	1,17	1,26	1,44	1,53	1,39	1,33	1,38	1,65	1,69	1,69	1,61	1,47	1,62	1,57
48	1,01	1,10	0,93	0,79	0,73	0,76	0,98	1,14	1,29	1,46	1,42	1,38	1,44	1,46	1,51	1,63	1,35	1,43	1,51	1,49
72	2,04	1,90	2,46	1,75	1,53	1,70	2,39	2,12	2,22	2,32	2,67	2,35	2,09	1,86	2,08	2,18	1,77	1,81	2,00	1,77
73	1,88	1,28	1,28	0,89	0,79	0,87	1,12	1,15	1,30	1,42	1,48	1,47	1,51	1,34	1,40	1,43	1,54	1,46	1,55	1,48
84	10,78	9,75	9,00	7,90	11,05	11,48	11,28	11,32	11,78	11,48	11,30	11,96	11,31	10,44	10,09	9,14	9,90	9,31	9,46	9,48
85	4,78	3,84	3,96	3,79	3,61	3,67	4,38	4,05	4,68	4,61	5,15	5,67	6,06	5,90	5,99	6,50	6,62	6,61	6,33	6,78
87	12,06	5,39	6,67	7,08	8,03	9,28	10,29	11,36	17,32	8,97	12,38	12,36	21,19	15,56	21,41	16,71	21,48	21,09	22,75	23,86
88	0,44	0,38	0,50	0,38	0,35	0,28	0,23	0,30	0,89	1,16	1,10	1,50	0,98	0,47	1,16	0,53	1,10	0,83	0,41	1,15
90	0,95	0,76	0,55	0,62	0,55	0,62	0,88	0,98	0,90	0,94	1,12	1,08	1,28	1,45	1,26	1,16	1,27	1,20	1,16	1,16
94	0,84	0,75	0,77	0,60	0,52	0,58	0,82	0,90	1,02	1,05	1,11	1,12	1,09	1,00	1,00	1,03	1,09	1,12	1,22	1,20
Total CII capturado	39,07	30,01	30,94	28,13	31,56	33,94	37,56	38,62	47,32	39,73	43,82	44,96	53,33	46,71	53,56	48,40	53,81	52,86	54,71	56,85
Total CII con la UE	53,52	44,82	42,60	43,69	42,49	45,27	51,58	55,61	65,12	57,82	63,10	64,21	72,85	66,92	74,35	70,19	76,32	74,88	76,04	77,37

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Con una importancia menor aunque destacada en el conjunto nos encontramos con los capítulos 29, 30, 39 y el 72. Así, la química orgánica, los productos farmacéuticos, materias plásticas y la fundición de hierro y acero conforman también el conjunto de capítulos entre los que se reparte lo fundamental del CII con la UE. Sin embargo, el comportamiento de estos capítulos no es homogéneo, ya que mientras los productos farmacéuticos y los plásticos presentan una tendencia creciente en los últimos años, la química orgánica y la fundición de hierro y acero presentan una gran estabilidad.

Para complementar el análisis anterior se ha comparado la participación media de cada capítulo en el CII con la UE antes de la adhesión (1980-1985) con la participación media después de la puesta en marcha del MUE (1993-1999). Se observa como el incremento del CII con la UE, que ha sido muy importante, se refleja en un aumento del CII en casi todos los capítulos. Los datos para todos los capítulos figuran en el anexo III.5.

Cuadro III.7.2.2.1.b

Comercio España UE: volumen de comercio.

Descomposición del CII por capítulos escogidos en porcentaje.

Participaciones medias en el CII. Principales diferencias.

capítulo	media 80-85 (a)	media 93-99 (b)	dif. b – a
27	2,22	0,95	-1,27
30	0,27	1,47	1,20
39	1,40	3,34	1,95
85	3,94	6,39	2,45
87	8,09	20,41	12,32

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

En el cuadro III.7.2.2.1.b se recogen solamente los capítulos que experimentan mayores cambios: el capítulo 87 presenta un incremento de 12 puntos en su participación media dentro del CII, siendo, como ya se dijo el capítulo principal. También el capítulo 85 aumenta de forma importante y también aumenta de forma notable la participación media de los capítulos 30 y 39. Por otra parte, entre los que reducen su participación en el CII destaca

el capítulo 27, los combustibles. El resto de los cambios no supera el 0,7% de diferencia.

En resumen, el reparto del CII por capítulos muestra cómo gran parte del aumento del CII español frente a la Comunidad se debe al espectacular crecimiento del capítulo 87. Sin embargo, esta comparación de la participación media de cada capítulo antes y después de la adhesión no parece mostrar que el MUE haya inducido cambios de consideración, si exceptuamos el comportamiento tan destacado de la industria del automóvil, en el resto del perfil comercial. Puede que sea esta industria del automóvil la que más partido ha sacado a nuestra adhesión a la UE.

III.7.2.2.2.Importancia del CII dentro de cada capítulo.

Otra forma de acercarnos a la composición del CII es a través de la proporción de este tipo de comercio en el total del comercio de cada capítulo, independientemente de su mayor o menor importancia ya sea dentro del conjunto del comercio con la UE15 o bien de la cantidad de CII que absorba dentro del conjunto. Esta información se presenta para todos los capítulos en el anexo III.5.

La mayoría de los capítulos muestra una proporción de CII importante, y, además, esta importancia aumenta a lo largo del período de tiempo considerado para casi todos los capítulos.

También se observa que el peso del CII dentro de cada capítulo es muy variable, esta variabilidad incluso se produce en algunos capítulos de unos años a otros.

Los capítulos que más componente intraindustrial han presentado en 1999 en el cuadro III.7.2.2.2.a

capítulos escogidos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Como se observa en el cuadro, uno de los capítulos que presenta una mayor importancia del CII dentro de sí es el 87, los vehículos para el transporte por carretera. Otros capítulos en los que el componente intraindustrial es importante son algunos relacionados con la industria química como los jabones, los artículos de perfumería y los productos fotográficos, también los productos farmacéuticos y los plásticos. También merece la pena destacar el capítulo 40, caucho y sus manufacturas y los capítulos 83, de manufacturas de metales comunes y el 94, los muebles. Por otra parte, el cobre y el aluminio y sus manufacturas (capítulos 74 y 76 respectivamente) presentan un aumento importante del CII.

Por último, señalar que se aprecia un descenso de la importancia del CII en los dos últimos años para estos capítulos destacados que se recogen en el cuadro, hecho que se ve compensado por el aumento de gran parte de los demás capítulos, por lo que no se refleja en una caída del conjunto del CII español frente a la UE. Esta caída puede estar relacionada con la disminución de la tasa de cobertura del comercio español frente a la UE15 en los años 1998 y 1999.

Se ha calculado la proporción media que suponía el CII en el período 80-85 y en el período 93-99 para cada uno de los capítulos. La información se presenta en el anexo III.5 y se puede observar que la gran mayoría de los capítulos experimenta un aumento de la proporción del CII que lo compone.

Cuadro III.7.2.2.2.b

Comercio España UE: volumen de comercio.

Descomposición del CII por capítulos escogidos en porcentaje.

Participaciones medias en el CII. Principales diferencias.

capítulos	media 80-85 (a)	media 93-99 (b)	dif. a – b
05	84,78	75,23	9,55
13	27,66	26,38	1,28
14	26,85	26,67	0,18
18	6,91	74,47	-67,56
26	25,43	19,78	5,65
42	77,12	61,56	15,56
46	5,86	56,68	-50,82
55	63,86	61,72	2,14
69	45,57	34,00	11,58
71	18,93	77,38	-58,45
74	21,93	79,08	-57,15
97	76,85	72,45	4,40

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

El cuadro III.7.2.2.2.b presenta los cambios más bruscos en la vocación intraindustrial media de cada capítulo: así, el cambio hacia un mayor CII se produce en los capítulos 18, cacao y sus preparaciones; el capítulo 46, manufacturas de espartería o cestería; el 71, perlas, piedras preciosas, metales preciosos, sus manufacturas, etc.; y el capítulo 74, cobre y manufacturas del cobre. Estos capítulos parten de una situación en la que el CII es muy reducido en el primer período. Sin embargo, no se puede establecer un grupo con estos capítulos dado lo diversos que son.

Una serie de capítulos presenta un cambio en sentido contrario tanto a la mayoría de capítulos como al conjunto del comercio, es decir, capítulos que van hacia una menor componente intraindustrial interna, estos capítulos son el 05, productos varios de origen animal, 13, gomas y resinas, 14, materias trenzables, 26, minerales, 42, manufacturas de cuero, 55, fibras sintéticas o artificiales discontinuas, 69, productos cerámicos y 97, objetos de arte y antigüedades. Sin embargo, los cambios no alteran el carácter mayoritario del capítulo. Como en el caso anterior, esta serie de capítulos es demasiado diversa como para establecer grupos o subgrupos dentro de ella, o para

encontrar una dinámica de conjunto. Pero sí decir que excepto el capítulo 69, se trata de capítulos poco importantes en el comercio con la UE.

III.7.2.2.3. Tasas de cobertura de cada tipo de comercio.

En este apartado se pretende analizar el comportamiento de las tasas de cobertura de cada uno de las categorías de comercio ya descritos. De esta manera trataremos de ver cual de estos tipos de comercio puede contribuir a los déficit o superávit en las relaciones comerciales entre España y la UE.

Estos datos se presentan en el cuadro III.7.2.2.3, en el que figura también la tasa de cobertura del comercio total con la UE para utilizarla como referencia, su comportamiento y causas ya han sido comentadas en el punto III.4.1.

Veamos ahora como se han comportado cada uno de los tipos de comercio comenzando con el comercio interindustrial: hasta 1985 la tasa de cobertura de este tipo de comercio era mayor que cien, alcanzando sus valores máximos en los años 1984 y 1985, hecho, que como ya se mencionó con anterioridad, está relacionado con los términos del Acuerdo de Preferencia Comercial de 1970 entre España y la CEE, en el sentido de que el mercado interno español estaba más protegido frente a la producción comunitaria que el mercado comunitario frente a la producción industrial española. Esta situación se ve alterada drásticamente con la adhesión a la UE en 1986, fecha desde la que el equilibrio del comercio interindustrial se deteriora bruscamente en beneficio de la UE15, llegando a situar la tasa de cobertura por debajo del 60% en algunos años. Así, este tipo de comercio es ampliamente deficitario para la economía española desde 1986 en adelante excepto en 1993. En otras palabras, coincide en el tiempo el período transitorio de desprotección arancelaria, sobre todo española frente a la UE y la puesta en marcha del MUE a partir de 1993 con el fuerte deterioro de la cobertura del comercio interindustrial.

Cuadro Nº III.7.2.2.3
COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA:
Tasas de cobertura por tipo de comercio en porcentaje.

	Comercio intraindustrial			Total	Comercio interindustrial	Comercio UE
	Baja	Media	Alta			
1980	478,67	90,52	16,18	98,47	101,05	99,66
1981	255,69	114,54	21,16	84,20	108,61	96,91
1982	262,06	112,98	23,54	85,97	103,48	95,63
1983	239,60	143,89	25,79	96,93	101,68	99,58
1984	270,75	86,53	29,71	86,04	146,72	116,69
1985	136,40	98,62	63,46	92,78	130,16	111,58
1986	150,85	90,06	39,60	81,52	98,78	89,48
1987	217,94	98,64	24,09	76,96	80,41	78,47
1988	155,50	105,11	40,65	88,36	54,56	75,01
1989	158,03	80,50	40,66	80,11	57,23	69,70
1990	187,24	74,23	28,95	74,21	69,18	72,32
1991	179,64	79,76	25,43	71,55	79,91	74,45
1992	151,04	111,94	30,36	85,47	51,63	74,87
1993	112,64	78,80	46,10	75,20	107,79	84,78
1994	110,50	100,12	69,67	91,12	78,04	87,59
1995	129,34	97,04	48,64	86,14	90,95	87,55
1996	125,19	117,11	49,31	95,68	69,45	88,76
1997	132,54	86,04	77,79	94,12	81,91	90,90
1998	123,87	119,86	47,18	91,50	67,07	85,02
1999	88,07	102,00	59,62	84,64	67,81	80,55

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Este comportamiento muestra como este tipo de comercio con la UE, una vez desprotegido el mercado interno, es de carácter preferentemente importador. Además hay que mencionar que la poca entidad de este comercio con la UE explica también la gran variabilidad de su tasa de cobertura.

En otras palabras, en la fracción de comercio que podemos explicar con los modelos tradicionales, como los de dotación de factores o la ventaja comparativa, en general, somos claramente deficitarios. Esto pone de manifiesto como en comparación con la UE hemos podido experimentar una pérdida de las ventajas comparativas derivadas de la protección del mercado interior o por la relativa desconexión con los mercados comunitarios y derivadas también del comportamiento interno de precios y salarios.

Por otra parte, en lo referente al CII, nos encontramos con un déficit permanente con la UE, que se deteriora de forma importante tras la entrada en la UE, coincidiendo con el período transitorio y la puesta en marcha del MUE, desde 1994 esta tasa se recupera y aumenta hasta superar el 90%, es decir, poco a poco se va equilibrando el conjunto del CII con la UE, este hecho reforzaría la idea de evolución hacia una mayor similitud de la estructura productiva española frente a la europea. Sin embargo, esta impresión de acercamiento de la estructura productiva española a la UE hay que matizarla con el análisis de las coberturas de las gamas de calidad.

Así, el comercio de productos diferenciados verticalmente de gama alta presenta unas tasas de cobertura tremendamente bajas, aunque con una tendencia a aumentar en el tiempo ya que pasamos de valores inferiores al 30% en los primeros años 80 a valores que rondan el 50% a finales de los años 90.

En este tipo de comercio de gama alta tenemos una de las principales carencias de la economía española. Lo contrario sucede con los productos diferenciados verticalmente de gama baja, donde las tasas de cobertura son ampliamente superiores al 100%, excepto el último año considerado.

Además la tendencia en este caso es hacia un descenso del superávit español.

El comportamiento de la gama baja pone de manifiesto los mismos síntomas que para las gamas altas pero desde otro punto de vista: la economía española muestra una especialización en la exportación de productos de gama baja, aquellos de menor calidad. Este hecho puede ser consecuencia de nuestra situación intermedia en la UE, por la que captamos sectores productivos del centro de la UE, que suelen estar referidos a productos ya maduros, y a la baja capacidad innovadora de la economía española que muestra Alonso (1997).

Este es, pues, el comportamiento de las tasas de cobertura dentro del CII con diferenciación vertical de producto. De esta forma, podemos decir que, aunque la economía española se va haciendo cada vez más similar a la de la UE (por el aumento del CII), este mayor parecido puede descansar en una especialización en las ramas que se van descolgando o trasladando desde los países más ricos de la UE, o en segmentos de procesos productivos, que hacen que la producción, y, por tanto, la exportación española, sea cada vez más parecida a la comunitaria pero que por el contrario innovan poco.

En este sentido, y por el comportamiento del CII con diferenciación vertical de producto podríamos decir que hay una mayor similitud con la economía europea, pero precisamente esta verticalidad pone de manifiesto, como nos muestra la teoría, diferencias importantes, aunque, por supuesto no muy amplias, en cuanto a la dotación de factores, las economías de aglomeración, el aprovechamiento de las economías de escala, etc.

Finalmente, la cobertura del CII de gama media, en el que incluimos comercio con diferenciación horizontal de productos e intercambio de productos homogéneos, está más cercana al equilibrio que las dos anteriores, alternando déficit con superávit, y, aunque con alguna excepción, en general no nos alejamos demasiado de la situación en que el comercio de este tipo sea equilibrado.

Este mayor equilibrio permite esbozar una visión más optimista de la economía española que la que muestran exclusivamente las gamas alta y baja, aunque debemos tener en cuenta que este CII de carácter horizontal es minoritario frente al vertical. Además este tipo de comercio es el que vendría explicado principalmente, por las economías de escala y otras cuestiones como el incremento en la variedad de los productos en vez de responder al modelo de las dotaciones factoriales. Sin embargo, no debemos olvidar el importante avance de las gamas media y alta en detrimento de la baja.

En conjunto, podemos afirmar que la cobertura española frente a la UE es deficitaria debido al fuerte déficit que presenta el comercio intraindustrial de gama alta y al que presenta el CINTER. En otras palabras, España muestra una especialización principalmente en productos diferenciados verticalmente de gama baja y, en menor medida, en la gama media; a la vez que va presentando una mejora en el comercio de la gama alta.

III.7.3. La bilateralidad del comercio con la UE. CII en sentido resstringido.

Ya hemos visto cómo son Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido y Portugal (y por este orden) los países con los que España mantiene el mayor volumen de intercambios comerciales. En un segundo escalón nos encontraríamos con Bélgica – Luxemburgo, Holanda y, en cierta medida, Suecia; y, finalmente, con una menor importancia todos los demás.

También se ha visto que la proporción de comercio intraindustrial frente a la UE crecía desde un 45% del total de los flujos comerciales en los primeros años 80 a más de un 75% en la actualidad. Esta sería, por tanto, la importancia del comercio intraindustrial frente a la UE tomada en su conjunto, es decir, en un sentido amplio.

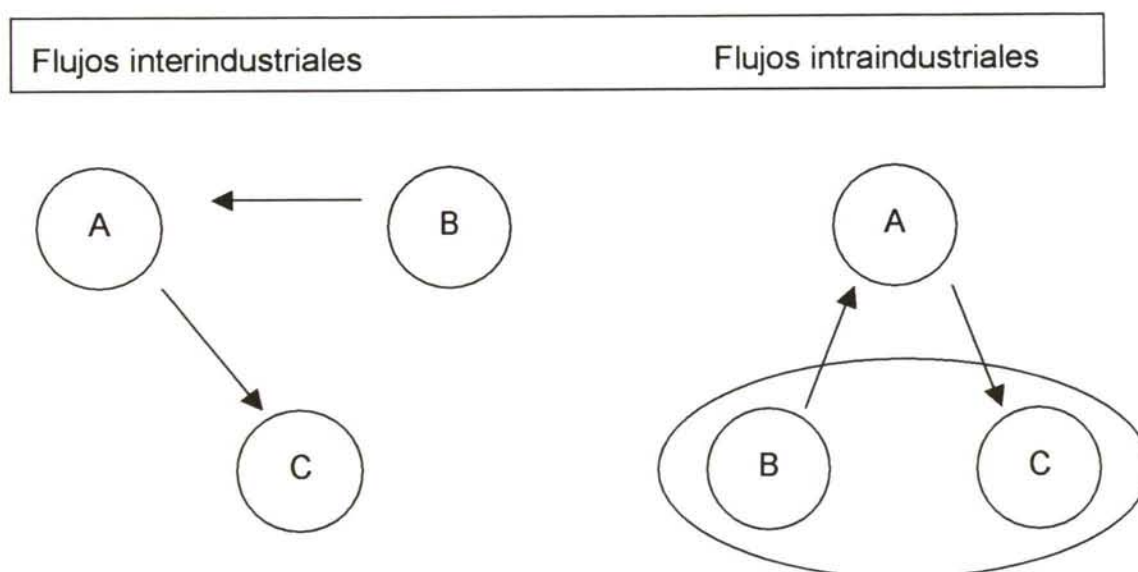
Sin embargo, siguiendo a Abd-el-Rahman (1986) la consideración del país de origen o destino de los flujos comerciales influye en la propia definición de comercio intraindustrial: si solamente tenemos en cuenta el solapamiento de los flujos frente a un país determinado para evitar el efecto triangulación, en

el que si exportamos un producto a un país e importamos el mismo tipo de producto de otro país, estos flujos se considerarían de carácter intraindustrial si considerásemos a los dos países como un todo (como el resto del mundo, o la UE por ejemplo) pero si consideramos cada país por separado, los flujos anteriores no necesariamente tienen por qué ser intraindustriales, se puede tratar de un flujo interindustrial frente a cada país. Además, el espacio único sobreestimaría el CII. Así, el tener en cuenta la bilateralidad reduce el llamado, por Fontagné y otros (1997), 'sesgo país' y hace más precisa la medida del CII.

La cuestión de la bilateralidad es importante sobre todo cuando se refiere a un conjunto reducido de países como en nuestro caso.

En la siguiente figura se ilustra la cuestión de la bilateralidad.

Figura III.7.1



III.7.3.1. Importancia de cada tipo de comercio.

Ahora, vamos a adoptar esta definición más restringida del comercio intraindustrial para analizar su comportamiento dentro de los flujos comerciales españoles frente a la UE, es decir, se ha calculado el comercio intraindustrial siguiendo la metodología ya utilizada en el apartado anterior, pero en este caso país por país y no frente al conjunto comunitario, se han realizado los cálculos solamente para el volumen de comercio con el fin de evitar ser en exceso repetitivo. Los resultados en pesetas se presentan en el anexo III.5

Veamos cual ha sido el comportamiento de cada uno de las cinco categorías de comercio en los que podemos subdividir tanto el comercio intraindustrial como el interindustrial calculados de esta forma.

En el cuadro III.7.3.1 se observa el avance en la importancia del comercio intraindustrial a costa del interindustrial, hasta convertirse en la fracción mayoritaria en los últimos años. Este cuadro se ha obtenido agrupando los valores para cada categoría de cada país y calculando después la proporción frente a los totales generales.

Comenzaremos con el análisis de los cinco tipos de comercio precisamente por los dos de carácter interindustrial: el de vocación exportadora y el de vocación importadora.

Cuadro Nº III.7.3.1
COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LA UE: VOLUMEN DE COMERCIO
(en porcentaje).

Comercio intraindustrial en sentido restringido					Comercio interindustrial			Total 1+2
Baja	Media	Alta	Subtotal 1	Export	Import	Subtotal 2		
1980	20,85	5,08	4,53	30,46	36,69	32,85	69,54	100
1981	14,93	4,73	4,49	24,14	37,40	38,46	75,86	100
1982	12,60	6,02	4,61	23,22	37,56	39,22	76,78	100
1983	15,28	7,22	4,27	26,77	35,74	37,49	73,23	100
1984	15,68	6,52	6,01	28,21	39,88	31,91	71,79	100
1985	17,20	5,13	7,90	30,23	38,20	31,57	69,77	100
1986	15,87	10,45	8,08	34,40	30,40	35,20	65,60	100
1987	15,24	11,48	9,22	35,94	26,99	37,07	64,06	100
1988	16,54	11,73	8,41	36,68	25,65	37,68	63,32	100
1989	17,74	12,42	8,91	39,07	22,55	38,38	60,93	100
1990	19,77	13,77	8,50	42,04	21,84	36,11	57,96	100
1991	21,02	14,34	9,95	45,30	20,97	33,72	54,70	100
1992	21,97	15,57	10,71	48,25	19,91	31,83	51,75	100
1993	21,00	17,29	11,81	50,10	22,36	27,54	49,90	100
1994	18,02	20,68	10,59	49,29	23,27	27,44	50,71	100
1995	20,39	17,07	11,60	49,06	22,96	27,98	50,94	100
1996	21,41	17,47	13,20	52,08	21,16	26,77	47,92	100
1997	20,44	16,93	12,19	49,57	23,54	26,89	50,43	100
1998	19,97	18,67	15,30	53,93	19,13	26,94	46,07	100
1999	19,93	18,32	13,96	52,21	19,07	28,72	47,79	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

La proporción de comercio interindustrial de carácter importador se reduce de forma clara desde 1989 en adelante, aproximadamente unos 10 puntos. Durante la década de los 80, en cambio presenta un comportamiento un tanto irregular: al principio presenta valores relativamente altos, a mediados de la década cae, y se recupera en los últimos años 80. Actualmente este comercio de carácter importador supone alrededor de la cuarta parte del comercio con la UE.

Por otra parte, el comercio interindustrial de carácter exportador sufre un fuerte descenso desde 1984 hasta 1992, período en el que pierde 20 puntos de participación, desde 1993 aumenta un poco, y a partir de ahí se mantiene cerca del 20%.

Este comportamiento, sin duda está relacionado con el proceso de integración de la economía española en la UE y con la puesta en marcha del MUE, recordemos que refleja un comportamiento análogo al que presentaban los datos en sentido extenso.

De esta forma podemos observar como el aumento del comercio intraindustrial se produjo sobre todo a costa de la caída del comercio interindustrial de carácter exportador más que del importador. Esto puede ser debido a los fenómenos de creación para la producción comunitaria que se detectaron por parte de Martín (1992), Bajo y Torres (1992) Castillo y Roca (1998) o Blanes y Martín (1998) tras la adhesión a la Comunidad, además, los aspectos dinámicos derivados del incremento de la competencia y del aumento del tamaño de los mercados, de la escala de la producción, etc. (es decir, por las razones que explican precisamente el CII) tras la incorporación a la Unión también parecen tener importancia a la hora de explicar esto.

Veamos ahora que sucede con los distintos tipos de comercio intraindustrial, que como se ha visto, ha experimentado un fuerte desarrollo, que viene marcado por un predominio de los productos con diferenciación vertical de gama baja, que supone un 20% del total, y casi la mitad de todo el comercio intraindustrial. Este tipo de comercio ha aumentado desde 1982 a 1992 y a

partir de 1993 en adelante se mantiene con una relativa estabilidad. Por supuesto, es la gama más importante dentro del comercio intraindustrial.

Por su parte, el comercio de productos de diferenciación vertical de gama alta es el que menos importancia tiene, representando alrededor de un 15% en la actualidad, aunque parte de una situación en la que tenía muy poca importancia, menos de un 5% del total de comercio con la UE, por lo que su expansión ha sido notable creciendo de forma permanente hasta nuestros días.

El comercio intraindustrial de gama media, es decir, el que incluye productos con diferenciación horizontal y productos homogéneos, alcanza en la actualidad casi la misma importancia que el comercio de gama baja, pero hay que destacar la fuerte expansión de este tipo de comercio ya que se parte de una situación en la que tenía muy poca relevancia. Esta gama experimenta un crecimiento continuo hasta 1994, a partir de aquí se estanca e incluso decrece un poco.

Desde 1994 la importancia del comercio intraindustrial se estabiliza, y este lento ritmo de aumento se debe sobre todo al comportamiento del comercio de gama baja, por lo que como se puede observar, las gamas media y alta mantienen por más tiempo su dinámica de expansión dentro del comercio total.

En resumen, contemplando en conjunto los tipos de comercio, aunque el comercio intraindustrial llega a tener más importancia que el comercio interindustrial, es precisamente el comercio interindustrial de carácter importador el tipo de comercio más importante entre España y los países de la UE, hecho que está relacionado por la posición intermedia del tamaño del mercado interno español y de la menor renta per cápita española en relación tanto con la media comunitaria como frente a casi todos los países miembros.

Por otra parte tanto el comercio interindustrial de carácter exportador como el intraindustrial de gama baja y media tienen en la actualidad una

importancia similar, siendo el comercio de gama alta es el que reviste menor importancia dentro de los intercambios españoles.

El porcentaje de CII español frente a la UE calculado de esta forma muestra valores menores en aproximadamente 20 puntos al calculado tomando la UE como un todo, y esta diferencia es bastante estable. En otras palabras, tratando de minimizar el sesgo derivado de la agregación geográfica, nos encontramos con que el CINTER presenta una gran importancia, aunque decreciente en el tiempo, siendo hasta muy recientemente, el tipo de comercio predominante frente a la UE.

Por tanto, la fracción de comercio que se puede explicar gracias a las diferencias en las dotaciones factoriales y la ventaja comparativa es más amplia, lo que es un indicio de la distancia que nos separa de los países más desarrollados de la UE de lo que los datos en sentido extenso muestran.

Esto puede ser debido al comportamiento de los principales países, frente a los cuales el comercio intraindustrial también crece, o que el comercio intraindustrial sea de una gama con unos países y de otra con otros (u horizontal o vertical) de modo que preferentemente se importen unas calidades de unos países y se exporten otras calidades a otros países. Analizaremos esta cuestión en los siguientes puntos.

En todo caso, una vez eliminado el sesgo que produce el país en la consideración del comercio intraindustrial, se observa una dinámica similar en este tipo de comercio ya sea en sentido amplio o en sentido estricto: experimenta un fuerte crecimiento, llegando a duplicar su importancia, para erigirse en la fracción mayoritaria del comercio con la UE en los últimos años.

III.7.3.2. El CII país por país.

Veamos cómo se distribuye el CII de España frente a la UE entre los distintos países, comenzaremos por el reparto de las importaciones, luego el de las exportaciones y, finalmente, qué ocurre con el volumen de comercio. Lo que se muestra en los cuadros III.7.3.2.a a d.

En el cuadro III.7.3.2.a se presenta el peso de cada país comunitario en las importaciones españolas de carácter intraindustrial. El primer país en importancia es Francia, seguida de cerca por Alemania; en un segundo escalón se sitúan Italia y el Reino Unido; con una participación alrededor de la mitad de las anteriores. Un tercer peldaño estaría ocupado por Holanda y Bélgica – Luxemburgo, al que se incorpora Portugal desde la incorporación a la UE en adelante.

La participación de los demás países no alcanza un 1% de las importaciones españolas de carácter intraindustrial en ningún momento.

El aspecto más destacable es la gran estabilidad de esta situación, que sólo se ve alterada por el comportamiento de Portugal.

Con respecto a las exportaciones, nos encontramos con que otra vez Francia es el principal destino de las exportaciones intraindustriales españolas a la UE. Alemania ocupa el segundo lugar, pero a mayor distancia que en el caso de las importaciones.

Italia y el Reino Unido ocupan los siguiente lugares en importancia como destino de las exportaciones, y, a diferencia del caso de éstas, Portugal se une a éstos dos países en la década de los 90, siendo su aumento superior al de las importaciones. Igual que en el caso anterior nos encontramos con una gran estabilidad de la importancia de cada país que sólo se ve alterada por el caso portugués.

Así, la distribución de las exportaciones entre los demás países de la UE sigue un comportamiento semejante al de las importaciones.

Cuadro Nº III.7.3.2.a
CII frente a cada país UE, importaciones en porcentaje

	Alemania	Austria	Be-Lux	Dinamarca	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Portugal	Reino Unido	Suecia	%s/total UE	CII en sentido amplio
1980	9,78	0,12	1,00	0,12	0,03	12,03	0,01	1,11	0,18	6,21	0,15	2,85	0,41	34,00	53,84
1981	6,08	0,09	0,58	0,10	0,03	9,80	0,08	0,89	0,03	3,70	0,22	2,19	0,54	24,32	47,91
1982	6,61	0,11	0,55	0,07	0,02	8,76	0,00	0,64	0,05	3,35	0,14	2,61	0,45	23,37	44,82
1983	6,93	0,12	0,65	0,10	0,03	9,53	0,01	1,25	0,17	3,50	0,34	2,44	0,33	25,39	44,27
1984	9,99	0,13	0,91	0,08	0,04	10,63	0,01	0,90	0,13	3,87	0,33	3,32	0,43	30,78	49,49
1985	12,05	0,12	0,71	0,13	0,07	10,29	0,01	1,06	0,15	3,99	0,56	3,49	0,46	33,10	49,69
1986	11,69	0,14	0,74	0,10	0,05	9,86	0,02	1,20	0,07	4,84	0,77	3,47	0,52	33,47	53,84
1987	9,64	0,16	0,87	0,10	0,05	11,01	0,04	1,22	0,09	5,66	1,35	3,65	0,44	34,30	56,08
1988	8,69	0,18	1,07	0,15	0,05	11,48	0,09	1,02	0,06	6,00	1,49	3,50	0,35	34,12	60,51
1989	8,95	0,14	1,03	0,14	0,06	11,75	0,07	1,24	0,05	6,13	1,89	3,46	0,37	35,29	54,48
1990	9,88	0,17	1,19	0,14	0,06	12,36	0,12	1,44	0,05	6,84	2,15	3,54	0,37	38,31	62,41
1991	12,39	0,19	1,37	0,16	0,06	12,44	0,08	1,57	0,07	6,74	2,33	3,82	0,36	41,58	65,29
1992	13,59	0,22	1,50	0,18	0,06	14,08	0,06	1,60	0,08	6,32	2,44	4,16	0,40	44,68	68,69
1993	14,37	0,24	2,67	0,16	0,07	15,56	0,05	1,65	0,14	5,97	2,90	5,11	0,31	49,22	70,58
1994	13,43	0,22	2,27	0,17	0,06	15,33	0,05	1,73	0,13	6,29	2,85	5,59	0,36	48,48	72,98
1995	14,05	0,24	2,16	0,17	0,04	14,52	0,04	1,89	0,12	6,25	3,00	4,65	0,34	47,48	70,72
1996	12,83	0,30	1,84	0,17	0,04	16,44	0,05	1,92	0,14	6,83	3,20	5,57	0,33	49,68	73,62
1997	12,53	0,32	1,78	0,22	0,04	15,82	0,06	2,04	0,12	6,84	2,98	5,12	0,76	48,64	73,63
1998	12,42	0,35	2,35	0,20	0,06	16,62	0,06	2,18	0,10	7,15	2,98	5,17	0,84	50,47	73,47
1999	12,84	0,40	2,13	0,22	0,08	15,18	0,07	2,09	0,20	6,64	2,99	5,06	0,75	48,66	75,65

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Al comparar ambos casos, se observa cómo para los países más destacados, los porcentajes de CII de exportaciones son superiores a los de las importaciones, excepto para el caso alemán.

El volumen de comercio confirma la importancia ya descrita de cada país en el CII español. Por tanto, queda patente el hecho de que la economía española mantiene los lazos comerciales más fuertes con aquellas economías comunitarias de mayor tamaño y con Portugal. Este hecho parece indicar que tanto la proximidad geográfica como la presencia de fronteras comunes son importantes a la hora de favorecer este tipo de intercambios comerciales.

En el cuadro III.7.3.2.d se presenta, para el volumen de comercio, la proporción que supone el CII frente a cada país con relación al comercio total con cada país.

Con este cuadro complementamos la información anterior, y vemos como el CII aumenta con todos y cada uno de los países socios, siendo Francia el país con el que las relaciones de carácter intraindustrial son más elevadas, la proporción que el CII representa dentro del volumen de comercio entre España y Francia ocupa casi las dos terceras partes del total.

En segundo lugar nos encontramos con el caso alemán y, a muy poca distancia en los últimos años con Italia y el Reino Unido. Estos serían los cuatro países frente a los cuales el CII presenta una mayor importancia.

Merece especial atención el caso portugués, que pasa de una situación a principios de los años 80 en los que las relaciones de carácter intraindustrial eran casi inexistentes, a convertirse a finales de los 90 en un socio comercial en el que el carácter intraindustrial es el quinto por importancia en la UE15, a muy poca distancia de Alemania, Italia y el Reino Unido.

Cuadro N° III.7.3.2.b
CII frente a cada país UE, exportaciones en porcentaje

	Alemania	Austria	Be-Lux	Dinamarca	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Portugal	Reino Unido	Suecia	%s/total UE	CII en sentido amplio
1980	7,01	0,10	1,01	0,16	0,04	10,49	0,03	1,21	0,07	3,76	0,23	2,55	0,26	26,91	53,19
1981	4,93	0,09	0,66	0,10	0,03	10,12	0,02	1,51	0,02	2,80	0,34	2,89	0,44	23,95	41,63
1982	4,88	0,08	0,61	0,08	0,03	10,74	0,00	0,65	0,03	2,66	0,28	2,78	0,25	23,07	40,29
1983	5,91	0,10	0,90	0,09	0,03	9,61	0,01	3,99	0,03	2,99	0,59	3,70	0,20	28,16	43,10
1984	6,65	0,11	0,78	0,07	0,03	10,38	0,01	0,82	0,04	3,11	0,63	3,01	0,38	26,01	36,49
1985	6,59	0,09	0,63	0,11	0,09	10,76	0,01	0,78	0,05	3,71	0,62	3,81	0,41	27,66	41,31
1986	7,87	0,10	0,96	0,12	0,07	11,74	0,03	1,36	0,05	6,75	1,25	4,71	0,43	35,45	49,05
1987	7,73	0,13	1,04	0,13	0,06	12,22	0,09	2,32	0,05	7,02	2,32	4,56	0,36	38,02	55,00
1988	8,43	0,16	1,27	0,18	0,06	12,54	0,06	1,94	0,05	7,71	2,38	4,97	0,33	40,09	71,27
1989	9,10	0,13	1,82	0,18	0,07	13,55	0,08	2,10	0,04	8,20	3,70	5,13	0,37	44,48	62,62
1990	9,90	0,23	1,98	0,15	0,07	15,47	0,14	1,90	0,04	9,58	2,92	4,51	0,32	47,20	64,04
1991	10,61	0,23	1,96	0,16	0,07	15,35	0,08	1,89	0,06	10,30	4,10	5,22	0,28	50,31	62,75
1992	11,47	0,30	2,02	0,18	0,04	20,37	0,05	1,85	0,07	5,96	4,66	5,71	0,33	53,02	78,41
1993	10,79	0,35	2,02	0,13	0,06	18,88	0,08	1,61	0,15	5,77	4,72	6,31	0,28	51,15	62,60
1994	10,51	0,28	1,93	0,14	0,06	17,16	0,06	1,68	0,08	8,14	3,88	6,04	0,24	50,20	75,92
1995	11,64	0,25	1,91	0,15	0,03	18,07	0,07	1,73	0,08	6,35	4,21	6,12	0,26	50,87	69,58
1996	11,31	0,38	1,50	0,17	0,03	20,42	0,08	1,75	0,14	7,48	4,11	7,13	0,27	54,78	79,36
1997	10,64	0,33	1,71	0,22	0,05	18,67	0,07	1,70	0,06	5,84	4,38	6,55	0,39	50,58	76,24
1998	12,72	0,38	2,11	0,23	0,06	20,41	0,08	1,78	0,07	7,92	5,04	6,73	0,48	58,00	79,07
1999	10,45	0,39	2,36	0,23	0,07	20,26	0,08	2,02	0,16	7,81	5,37	6,97	0,45	56,63	79,50

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Cuadro N° III.7.3.2.c

CII frente a cada país UE, volumen de comercio en porcentaje

	Alemania	Austria	Be-Lux	Dinamarca	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Portugal	Reino Unido	Suecia	%s/total UE	CII en sentido amplio
1980	8,39	0,11	1,00	0,14	0,03	11,26	0,02	1,16	0,12	4,99	0,19	2,70	0,33	30,46	53,52
1981	5,51	0,09	0,62	0,10	0,03	9,95	0,05	1,19	0,02	3,26	0,28	2,53	0,49	24,14	44,82
1982	5,76	0,09	0,58	0,08	0,03	9,73	0,00	0,65	0,04	3,01	0,21	2,70	0,35	23,22	42,60
1983	6,43	0,11	0,77	0,09	0,03	9,57	0,01	2,62	0,10	3,25	0,46	3,07	0,26	26,77	43,69
1984	8,19	0,12	0,84	0,07	0,03	10,49	0,01	0,86	0,08	3,46	0,49	3,15	0,41	28,21	42,49
1985	9,17	0,10	0,67	0,12	0,08	10,54	0,01	0,91	0,10	3,85	0,59	3,66	0,44	30,23	45,27
1986	9,89	0,12	0,84	0,11	0,06	10,75	0,03	1,28	0,06	5,74	1,00	4,05	0,48	34,40	51,58
1987	8,80	0,15	0,95	0,11	0,06	11,54	0,08	1,42	0,07	6,26	1,78	4,05	0,41	35,94	55,61
1988	8,58	0,17	1,15	0,16	0,06	11,94	0,08	1,59	0,04	6,98	1,87	4,13	0,34	36,68	65,12
1989	9,02	0,14	1,36	0,16	0,07	12,49	0,07	1,59	0,04	6,98	2,64	4,15	0,37	39,07	57,82
1990	9,89	0,20	1,52	0,15	0,06	13,66	0,13	1,64	0,05	7,99	2,47	3,95	0,35	42,04	63,10
1991	11,63	0,20	1,62	0,16	0,07	13,68	0,08	1,71	0,06	8,26	3,08	4,42	0,33	45,30	64,21
1992	12,69	0,25	1,72	0,18	0,05	16,78	0,05	1,70	0,07	6,17	3,39	4,83	0,37	48,25	72,85
1993	12,73	0,29	2,37	0,15	0,07	17,08	0,07	1,63	0,15	5,88	3,74	5,66	0,30	50,10	66,92
1994	12,07	0,25	2,11	0,16	0,06	16,19	0,06	1,71	0,10	7,16	3,33	5,80	0,31	49,29	74,35
1995	12,93	0,25	2,04	0,16	0,03	16,18	0,05	1,82	0,10	6,30	3,56	5,34	0,30	49,06	70,19
1996	12,12	0,34	1,68	0,17	0,04	18,31	0,06	1,84	0,14	7,14	3,63	6,31	0,30	52,08	76,32
1997	11,63	0,33	1,75	0,22	0,04	17,18	0,06	1,88	0,09	6,37	3,65	5,80	0,59	49,57	74,88
1998	12,56	0,36	2,24	0,21	0,06	18,36	0,07	2,00	0,09	7,50	3,92	5,88	0,67	53,93	76,04
1999	11,77	0,39	2,23	0,23	0,08	17,45	0,08	2,06	0,18	7,17	4,05	5,91	0,62	52,21	77,37

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Cuadro N° III.7.3.2.d
Proporción del CII español frente a cada país de la UE15, volumen de comercio en porcentaje

	Francia	Belux	Holanda	Alemania	Italia	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	Grecia	Portugal	Suecia	Finlandia	Austria	Total UE
1980	40,58	20,79	17,22	38,09	34,41	19,90	14,56	11,23	2,55	5,96	12,66	3,37	11,74	30,46
1981	36,23	13,39	17,43	23,60	26,72	17,87	2,30	7,99	6,88	7,69	18,03	2,77	9,83	24,14
1982	34,80	13,13	8,64	25,22	24,62	19,02	3,96	6,26	0,58	6,28	12,98	2,86	9,68	23,22
1983	35,56	16,57	29,65	29,24	28,86	18,97	9,56	7,06	1,01	17,56	11,13	3,42	9,49	26,77
1984	40,49	19,11	10,91	36,12	30,50	18,71	8,38	5,89	1,09	14,30	16,46	3,95	10,88	28,21
1985	40,32	14,84	11,58	40,49	31,15	22,72	10,16	9,56	1,49	19,25	17,70	8,81	9,22	30,23
1986	42,66	17,82	17,59	41,10	43,68	28,53	6,49	8,36	3,57	26,01	19,44	6,62	9,78	34,40
1987	46,46	18,55	25,42	37,21	42,82	30,99	8,21	8,87	8,69	38,08	16,68	6,54	12,34	35,94
1988	48,75	22,47	22,15	37,01	44,25	31,97	5,96	14,78	11,08	34,30	14,26	6,33	13,90	36,68
1989	49,97	27,28	26,76	38,93	45,66	33,58	4,63	14,59	10,89	43,88	14,75	7,23	11,67	39,07
1990	53,14	32,73	26,38	42,46	50,94	34,13	5,70	13,73	19,22	41,73	15,39	6,39	16,41	42,04
1991	53,58	35,90	29,83	48,30	52,42	38,92	7,07	14,99	11,72	48,56	16,06	7,56	18,29	45,30
1992	64,05	36,05	30,13	53,04	40,77	43,98	7,68	15,91	8,22	49,63	20,88	6,22	21,83	48,25
1993	62,90	46,95	30,03	56,03	43,90	47,42	14,24	13,02	9,23	52,36	16,25	7,07	19,25	50,10
1994	57,97	43,92	28,54	56,31	53,70	48,03	9,89	14,02	6,97	44,52	19,09	6,25	17,26	49,29
1995	59,36	42,52	30,86	57,89	46,87	46,39	9,28	14,55	5,83	45,63	18,65	3,47	19,57	49,06
1996	66,47	35,08	33,96	56,22	53,14	52,13	13,64	15,62	6,80	44,58	16,91	4,50	24,81	52,08
1997	64,89	37,13	33,17	55,59	44,62	46,56	7,04	20,97	7,47	43,63	32,82	5,09	23,46	49,57
1998	67,39	48,61	34,99	59,38	54,01	50,76	6,09	19,97	9,26	47,07	35,76	6,67	25,32	53,93
1999	64,57	45,65	36,10	55,76	54,25	52,07	11,41	21,42	9,34	48,19	25,82	8,47	25,65	52,21

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

En el otro extremo, los países frente a los cuales el CII representa una fracción reducida del total de intercambios, nos encontramos con los casos de Irlanda, Grecia y Finlandia. Frente a Irlanda el CII presenta un comportamiento bastante irregular, alternando fases de aumento de su importancia con fuertes descensos. Con Grecia, el CII aumenta de forma muy importante en la segunda mitad de los años 80, y decrece a partir de esas fechas. El caso finlandés, aunque también presenta algunos altibajos, es mucho más estable, y en los últimos años es el país frente al que el CII reviste una menor importancia.

III.7.3.3. Tipos de comercio frente a los países UE.

Los datos anteriores sirven también de referencia para observar el comportamiento de la economía española frente a cada país socio. Estudiemos ahora cual es la importancia relativa de cada país para el volumen de comercio español frente a las gamas de calidad del CII y frente al CINTER.

Para ello comparemos las categorías de comercio español con cada país de la UE con el perfil medio europeo en sentido restringido para ello se han calculado las medias de los pesos relativos a cada tipo de comercio para cada país y para el conjunto en los cinco últimos años.

Cuadro Nº III.7.3.3

	Gama baja	Gama media	Gama alta	CII	Cinter X	Cinter M	CINTER
Francia	=	+	=	+	-	-	-
Be-Lux	-	-	-	-	=	+	+
Holanda	-	-	-	-	+	+	+
Alemania	+	-	=	+	-	-	-
Italia	-	=	+	=	=	+	=
Reino Unido	=	+	-	=	=	+	=
Irlanda	-	-	-	-	=	+	+
Dinamarca	-	-	-	-	+	+	+
Grecia	-	-	-	-	+	-	+
Portugal	-	-	+	-	+	-	+
Suecia	-	-	-	-	+	+	+
Finlandia	-	-	-	-	+	+	+
Austria	-	-	-	-	+	+	+

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AEAT.

Comencemos por el CII: el perfil medio del comercio español con Francia y Alemania refleja que el CII es mayor que la media europea. En el caso francés el peso de la gama media es superior y, en cambio, la importancia de las otras gamas es similar. En el caso alemán, en cambio, la gama baja es predominante y el de la media es inferior al conjunto europeo.

En segundo lugar, nos encontramos con Italia y el Reino Unido, que presentan participaciones similares al conjunto de la Unión, destacando en el caso del Reino Unido un mayor peso de las gamas medias y menor peso en la gama alta. Por su parte, frente a Italia el peso de la gama alta es superior a la media y la importancia de la gama baja es inferior.

Con el resto de los países comunitarios tenemos unas relaciones comerciales intraindustriales inferiores a la media. Así, el CII es más importante con estos cuatro países, que son precisamente las economías de mayor tamaño dentro de la UE y también las más importantes desde el punto de vista del sector exterior español. Se trata, además de países con un mayor nivel de desarrollo que España.

Podemos confeccionar otro gran conjunto de países estaría formado por Austria, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Holanda, Bélgica – Luxemburgo e Irlanda, es decir, conformado por economías de menor tamaño que las anteriores, todas ellas con un producto por habitante superior al español. Además se trata de países que tienen una participación reducida en el comercio exterior español excepto Holanda y Bélgica – Luxemburgo, que tienen una importancia superior al resto, pero en todo caso mucho menor que la de los países del grupo anterior. Con todos los países de este grupo el tipo de comercio que predomina es el interindustrial de carácter importador. Aunque el CINTER de vocación exportadora presenta también una importancia superior a la media, excepto en el caso de Bélgica – Luxemburgo e Irlanda.

Finalmente quedan dos países que no encajan en ninguno de los dos grupos anteriores ni, por supuesto, constituyen un conjunto, se trata de Grecia y Portugal. Lo único que tienen en común desde el punto de vista del comercio español es que predomina el CINTER de carácter exportador español frente al carácter importador.

Con Portugal se establece una relación comercial donde predomina el comercio interindustrial de carácter exportador. Con respecto al comercio intraindustrial el porcentaje de comercio de gama alta es mayor que la

media, al igual que el caso italiano. Además es el país con el que el comercio se ha expandido de forma más notable en los últimos años. Debemos tener en cuenta que se trata de un país pequeño con una riqueza por habitante inferior a la española y, que además, es fronterizo.

Por su parte, Grecia es un país con el que las relaciones comerciales son bastante reducidas, con poca importancia desde el punto de vista español, y, por supuesto se trata de otra economía de pequeño tamaño y con un menor nivel de renta que la española. Con Grecia predomina el comercio interindustrial de carácter exportador, además el comercio intraindustrial con este país es uno de los más reducidos y la importancia de las gamas de calidad es también baja, no siendo destacable ninguna de ellas por encima de las otras dos.

Esta sería, por tanto, la configuración espacial de los distintos tipos de comercio con los países de la UE, donde se pone de manifiesto el papel intermedio de la economía española en el contexto comunitario, tanto desde el punto de vista de la renta por habitante, como tomando como referencia el propio tamaño de la economía.

Finalmente, hay que advertir que la importancia de las gamas de calidad, o de los tipos de comercio presenta en algunos años y con algunos países variaciones bruscas, lo que puede indicar cierta inestabilidad.

Los productos o grupos de productos que podemos hacer responsables de estas variaciones, en general, serían: los refinados del petróleo (gasolinas, gasóleos, etc.); la industria del automóvil (motores, turismos, furgonetas, partes y piezas); las aeronaves y sus partes y piezas; los aparatos de telecomunicación, los de proceso de datos y el material eléctrico en general.

En el primer caso podría tratarse de variaciones en los precios de unos años a otros, en el segundo caso las variaciones en los precios parecen insatisfactorias y estos cambios se podrían haber producido por determinados comportamientos de las empresas de la industria automovilística.

Con respecto a las aeronaves y sus piezas, se trata normalmente de productos con un plazo de fabricación superior al año natural, por lo que no destacan en el flujo exportador todos los años, pero cuando aparecen tienen una fuerte incidencia.

Para los productos restantes las variaciones en los precios y la aparición de nuevos y más sofisticados productos parece ser la explicación más razonable.

Se ofrece un mayor detalle sobre el comportamiento de estos productos en el anexo III.6.

III.8. Contenido tecnológico del comercio.

Se trata de una cuestión importante, ya que el cambio tecnológico es básico para explicar una parte sustancial del aumento de la productividad del trabajo. Además, debemos tener en cuenta que ningún país es capaz de generar la totalidad de las tecnologías que necesitan sus sistemas productivos.

A este respecto, siguiendo a Buesa y Molero (2001), nos encontramos con que España presenta una situación de atraso ya desde los años 50 con respecto a los países más industrializados. Sin embargo, desde los años 80 se aprecia un aumento del esfuerzo interno en la generación de tecnología.

De todas formas, España no llega a destinar el 1% del PIB al gasto en I + D, con lo que nos situamos por debajo de la media de la UE15. En este sentido, dedicamos pocos recursos a la generación interna de tecnología y la distancia con los países más desarrollados es aun muy importante.

En España la importación de tecnología ha sido crucial para configurar la dotación disponible de capital tecnológico. Sin embargo, la medición de ésta es muy difícil porque su importación se realiza a través de diversas modalidades y no todas están cubiertas por la información estadística.

Así, en este país mostramos una excesiva dependencia de la tecnología importada, lo que resta potencialidades a la capacidad competitiva de la

economía, al dificultar su especialización en las industrias que emplean más intensivamente los conocimientos tecnológicos. Esto es así ya que la adopción de innovaciones importadas sólo puede hacerse cuando éstas se ofertan en los mercados internacionales, lo que en general ocurre con retardo.

Según la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las empresas españolas, en el año 1998 el porcentaje de empresas innovadoras es especialmente alto en ramas como petróleo y energía nuclear, aparatos de radio y telecomunicaciones, componentes electrónicos, automóviles, farmacia, química, aeroespacial, otro material de transporte y maquinaria de oficina, cálculo y ordenadores. Por el contrario, los valores menores se presentan en sectores como las industrias extractivas, textiles, cuero y calzado, prendas de vestir y peletería, cartón y papel, naval y electricidad, agua y gas.

Hagamos ahora una aproximación desde el punto de vista del contenido tecnológico del comercio español con la UE.

Se trata de un aspecto importante dentro de las relaciones comerciales porque el esfuerzo en la creación interna de tecnología ejerce una influencia positiva sobre la exportación, aunque conviene añadir que la elasticidad correspondiente es muy reducida, por lo que el tamaño de ese efecto es pequeño, como afirman Buesa y Molero (2001).

Además, este tipo de comercio puede poner al descubierto la presencia de externalidades de carácter tecnológico, que pueden representar ventajas de tipo dinámico, además, la especialización tecnológica es de carácter acumulativo.

Como afirman Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999), las ventajas de costes relacionadas con las actividades tecnológicas no se deben solamente a las diferencias en las dotaciones de factores, sino también a diferencias en dotación tecnológica en las que el tamaño de la economía y la historia de cada tipo de localización industrial es importante, lo que también afirman Krugman (1992) y Krugman y Obstfeld (1995) cuando plantean que

los países grandes se ven favorecidos y hay una especie de prima para el primero en llegar, es decir, el accidente histórico puede tener un papel destacado.

El estudio del componente tecnológico de los flujos comerciales es un tema complejo, ya que las clasificaciones de cuales son los productos que se consideran tecnológicamente avanzados, engloban una serie de sectores muy amplio.

En nuestro caso, para realizar una aproximación al contenido tecnológico de los flujos comerciales españoles frente a la UE15, vamos a considerar como productos de alta tecnología los que a tal efecto figuran en las relaciones elaboradas por Eurostat (1997)⁵⁹ y por el CEPIL (1999)⁶⁰ de los productos que se consideran de alto contenido tecnológico. No se trata pues, de medir el contenido en tecnología de cada producto, sino, de la importancia de los productos que se consideran de alta tecnología dentro de los flujos comerciales con la UE.

Se han combinado ambas clasificaciones para obtener la lista de productos que consideraremos de alta tecnología⁶¹.

En general, se trata de productos relacionados con la industria aeroespacial; las telecomunicaciones; ordenadores y máquinas de oficina; productos electrónicos y electrónica de consumo; con la energía nuclear, como pueden ser los reactores y combustibles; algunos productos químicos, como por ejemplo, óxidos de tierras raras, isótopos radioactivos y hormonas y, finalmente, las armas militares.

Los capítulos arancelarios involucrados son numerosos, sin embargo, las posiciones definidas como tecnológicas conforman una relación bastante restrictiva que figura en el anexo N° III. 7. Para dar una idea de lo restringido

⁵⁹ Statistiques en bref Commerce Extérieur numéro 3, 1997.

⁶⁰ Fontagné, L.; Freudenberg, M. y Ünal-Kesenci, D. (1999): Hauté Technologie et échelles de qualité: des fortes asymétries en Europe. Documento de trabajo CEPIL N° 99-08.

⁶¹ Ver Sequeiros (2002).

de la lista, la aplicación que realizan Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999) al comercio UE de 1996, da como resultado que solamente un 9,4% del comercio pueda considerarse de alta tecnología.

El período temporal elegido para el estudio del contenido tecnológico será 1995-1999, dado que las tablas de productos tecnológicos disponibles se refieren a 1997 y no es aconsejable alejarse demasiado de esas fechas porque el carácter tecnológico puede cambiar con el tiempo.

Veamos ahora la importancia de los productos de alta tecnología dentro de los flujos españoles con la UE.

III.8.1. Importaciones, exportaciones y saldo del comercio de alta tecnología con la UE.

En el cuadro III.8.1 se presentan los datos referidos al comercio de productos de alta tecnología con la UE15, resultado de la aplicación de las relaciones elaboradas por EUROSTAT y el CEPIL.

Cuadro Nº III.8.1

Comercio español de productos tecnológicos frente a la UE
miles de millones de pesetas y porcentajes

	Importaciones % / M totales		Exportaciones % / X totales		Saldo
1995	771,28	8,11	374,31	4,49	-396,97
1996	793,24	7,63	325,65	3,53	-467,59
1997	792,85	6,64	356,61	3,28	-436,24
1998	943,15	6,80	364,55	3,09	-578,60
1999	1.182,36	7,73	460,96	3,74	-721,40

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Como se puede apreciar, la importancia cuantitativa del total de estas importaciones procedentes de la UE15 es bastante reducida, no alcanzando nunca el 10%.

Esta reducida importancia de las importaciones de productos de alta tecnología se relaciona, por una parte, con una especialización española en productos de baja tecnología como afirman Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999) y, también con un menor esfuerzo tecnológico español. Como se puede observar en Martín (1992) y Alonso y Donoso (1999), por ejemplo. Sobre el esfuerzo tecnológico español, puede consultarse Molero (1994 y 2001), Buesa y Molero (1998 a y b, 2001) y Fundación COTEC (1998).

Si la situación por el lado de las importaciones no es muy alentadora, por parte de las exportaciones es, desde la perspectiva de la tecnología, descorazonadora: nuestras exportaciones hacia la UE no alcanzan en ninguno de los años considerados ni el 5% de las exportaciones a la UE. Además, el peso de estas exportaciones ha sido decreciente en todo el período, excepto en 1999 que presenta un pequeño repunte.

Lo que muestra este comportamiento de las exportaciones de carácter tecnológico es que este tipo de comercio de exportación es meramente accesorio, no mostrando, en principio, la economía española un mayor interés en incrementarlo, ya sea con un mayor esfuerzo tecnológico tanto para la generación de tecnología propia como para acceder a tecnología externa.

De todas formas, en este tipo de bienes no parece muy fácil el aumento en un período corto de tiempo dado el carácter acumulativo de la tecnología y el papel del accidente histórico.

Así, los datos de importaciones y exportaciones expresan, por una parte, cierta dependencia de las importaciones de este tipo de productos, y, por otra, la poca vocación española en los productos de alta tecnología y corroboran los resultados de Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999) en el sentido de que España presenta una especialización en productos de

baja tecnología, en todo caso no de alta, y que además, sitúan a nuestra economía como la penúltima de la UE en este aspecto en 1996.

La situación que presentan las importaciones y las exportaciones nos introduce en una situación claramente deficitaria de este tipo de comercio con la UE.

El cuadro III.8.1 también presenta los valores de las importaciones y de las exportaciones de este tipo de productos para los años que se estudian en pesetas corrientes, así como el saldo, que se muestra fuertemente deficitario, mostrando una dinámica, además, de empeoramiento a lo largo del período considerado.

Así, si tenemos en cuenta que la producción de este tipo de productos genera ventajas acumulativas en el tiempo, la cuestión de la dependencia por parte de la economía española es importante, mostrando una de las principales carencias del aparato productivo español.

El déficit español en este tipo de bienes es tal que nos sitúa en las posiciones más atrasadas en la UE en el comercio de este tipo de productos, como ya se puso de manifiesto.

III.8.2. Contenido tecnológico frente a los tipos de comercio.

Abordemos ahora este comercio de bienes de alto contenido tecnológico desde el punto de vista de los tipos de comercio y las gamas de calidad.

Hay que advertir, que no necesariamente los productos de alta tecnología tienen porqué ser de gama alta ni los productos de gama alta tienen que tener un alto contenido tecnológico, además, los bienes de alta tecnología pueden tener cualquier destino final (consumo, intermedios y de capital) como muestran Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999).

Comenzando por las importaciones, en los cuadros III.8.2.a y III.8.2.b, se descomponen los datos que aparecían en el cuadro III.8.1 según el carácter interindustrial o intraindustrial y, dentro de éste, según las gamas de calidad, tanto en sentido extenso como en sentido restringido. Se ha aplicado la

metodología utilizada en apartados anteriores para identificar los distintos tipos de comercio y las gamas de calidad.

Cuadro N° III.8.2.a

Importaciones de carácter tecnologico procedentes de la UE

según gamas de calidad en porcentaje de las importaciones totales

Comercio intraindustrial					Comercio interindustrial			Total 1+2
en sentido extenso					Export	Import	Subtotal 2	
	Baja	Media	Alta	Subtotal 1				
1995	32,21	12,87	25,10	70,19	0,16	29,65	29,81	100
1996	21,00	8,10	40,41	69,52	0,11	30,38	30,48	100
1997	18,04	22,76	39,07	79,86	0,46	19,67	20,14	100
1998	22,75	6,24	32,26	61,26	0,13	38,61	38,74	100
1999	30,60	10,23	37,22	78,05	0,06	21,89	21,95	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Cuadro N° III.8.2.b

Importaciones de carácter tecnologico procedentes de la UE

según gamas de calidad en porcentaje de las importaciones totales

Comercio intraindustrial					Comercio interindustrial			Total 1+2
en sentido restringido					Export	Import	Subtotal 2	
	Baja	Media	Alta	Subtotal 1				
1995	16,02	5,73	17,63	39,38	0,24	60,38	60,62	100
1996	19,09	4,39	24,78	48,27	0,29	51,45	51,73	100
1997	15,55	13,04	18,82	47,41	0,42	52,17	52,59	100
1998	20,60	7,05	21,25	48,89	0,42	50,69	51,11	100
1999	25,08	9,76	12,52	47,36	0,34	52,30	52,64	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Con respecto a las importaciones de productos de alta tecnología, la distinción entre la UE como un todo y la suma de los valores de cada país es importante, ya que tomando los cálculos en sentido extenso, predominaría el CII, mientras que teniendo en cuenta el comercio bilateral, la importancia de ambos tipos se iguala, con un ligero predominio del comercio internindustrial. Estas diferencias quedarán explicadas cuando analicemos la distribución por países en el punto siguiente.

Con respecto al CII, destacar la poca importancia del comercio de diferenciación horizontal o de productos homogéneos con cualquiera de las consideraciones, hecho que parece coherente con el carácter de alta tecnología de los bienes y la poca vocación española por este tipo de productos.

De esta forma, dentro del CII, será el de diferenciación vertical de productos el que predomine, y, lo llamativo, sobre todo en sentido restringido, es que la importancia de la gama baja es similar a la de la gama alta, aunque ésta última sea algo superior. De todas formas, debemos recordar que no hay una relación directa entre calidad y tecnología.

Sin embargo, a pesar de que España se especializa en gama baja, en estos productos que somos fuertemente deficitarios, no prima de forma absoluta la gama alta. En otras palabras, importamos bienes de carácter tecnológico, tanto de gama alta como de gama baja.

Veamos ahora lo que sucede con las exportaciones: los cuadros III.8.2.c y III.8.2.d repiten el proceso de cálculo utilizado para las importaciones, pero en este caso para las exportaciones españolas a la UE.

Cuadro N° III.8.2.c

Exportaciones de carácter tecnologico procedentes de la UE

según gamas de calidad en porcentaje de las importaciones totales

Comercio intraindustrial					Comercio interindustrial			Total 1+2
en sentido extenso					Export	Import	Subtotal 2	
	Baja	Media	Alta	Subtotal 1				
1995	25,31	21,26	44,24	90,81	5,95	3,23	9,19	100
1996	46,53	10,71	30,74	87,98	8,16	3,86	12,02	100
1997	35,58	20,34	25,12	81,04	17,25	1,71	18,96	100
1998	37,08	15,03	34,47	86,59	8,65	4,76	13,41	100
1999	39,95	13,19	37,40	90,54	7,09	2,37	9,46	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

Cuadro N° III.8.2.d

Exportaciones de carácter tecnologico procedentes de la UE

según gamas de calidad en porcentaje de las importaciones totales

Comercio intraindustrial					Comercio interindustrial			Total 1+2
en sentido restringido					Export	Import	Subtotal 2	
	Baja	Media	Alta	Subtotal 1				
1995	33,09	6,73	27,85	67,66	29,21	3,13	32,34	100
1996	26,48	5,98	33,12	65,58	31,67	2,75	34,42	100
1997	22,11	9,41	23,82	55,34	41,98	2,68	44,66	100
1998	25,26	9,79	24,24	59,30	38,33	2,37	40,70	100
1999	27,65	10,45	23,67	61,77	35,20	3,03	38,23	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT

A diferencia del caso de las importaciones, para las exportaciones predomina, en ambos casos, el CII. Por tanto, desde el punto de vista de las importaciones predomina el comercio interindustrial y por parte de las exportaciones prevalece el comercio intraindustrial, lo que sin duda viene explicado por el fuerte déficit comercial de este tipo de productos.

Al igual que en el caso de las importaciones, la importancia de la gama media es muy reducida, con lo que la gran mayoría del CII es de diferenciación vertical de productos. Dentro de este tipo de comercio, en sentido extenso es más importante la gama baja y en sentido restringido la importancia de ambas gamas se iguala, siendo algo superior la gama alta en algunos años.

Esta distribución de las exportaciones parece mostrar cómo el sector tecnológico español, a pesar de su reducida dimensión como ponen de manifiesto Buesa y Molero (1998 a y b; y 2001), es capaz de situar en Europa productos de alta calidad.

Además, según los autores mencionados, la incidencia del esfuerzo en I+D sobre la exportación sólo es apreciable en las industrias tradicionales de menor contenido tecnológico, pues en las de mayor complejidad, por el contrario, no se da tal relación. Ello se explica, quizá, porque la debilidad de dicho esfuerzo tecnológico no ha posibilitado la creación de ventajas tecnológicas en el plano internacional más que de una forma muy limitada.

III.8.3. Contenido tecnológico frente a países de la UE.

En este apartado se analizará cómo se distribuyen los flujos exteriores españoles de productos de alta tecnología entre los distintos países de la Unión. Para ello utilizaremos los cuadros III.8.3.a y III.8.3.b.

Cuadro N° III.8.3.a

Comparación de los perfiles medios de las importaciones con el perfil medio en sentido restringido, en %

	Baja	Media	Alta	Total intra	Total inter	Total tecno
Francia	=	=	=	=	-	-
Belux	=	=	=	-	-	-
Holanda	+	+	=	+	=	+
Alemania	=	=	=	=	=	=
Italia	=	=	=	=	-	-
Reino Unido	+	=	=	+	+	+
Irlanda	=	=	=	-	+	+
Dinamarca	=	=	=	-	+	+
Grecia	-	=	=	-	-	-
Portugal	-	=	-	-	-	-
Suecia	=	+	+	+	+	+
Finlandia	-	=	-	-	+	+
Austria	-	=	=	-	=	-

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Este cuadro presenta la distribución media de las importaciones españolas de productos de alta tecnología entre los distintos países de la UE y su comparación con el perfil medio de las importaciones procedentes de la UE15 en sentido restringido. Los símbolos del cuadro indican la similitud con la media europea o una situación inferior o superior con respecto a la media cuando las medias son lo suficientemente destacables, aquellas que se desvían de la media más de un punto, lo que identifica de forma aceptable

aquellos países que nos abastecen de importaciones de productos de tecnología semejantes a la media.

Comencemos por la última columna: por término medio, los países que destacan sobre los demás como abastecedores de productos de alta tecnología son Holanda, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Suecia y Finlandia, siendo el caso sueco el más destacado, como lo es también en el caso europeo.

Fontagné, Freudenberg y Ünal-Kesenci (1999) muestran cómo en la UE hay una fuerte asimetría entre los distintos países, así, en 1996, solamente cuatro países presentan superávit estructural en este tipo de productos, en primer lugar, y de forma destacada encontramos a Suecia, luego vendrían Francia y el Reino Unido, y algo más atrás Alemania.

También hay que reseñar el caso francés, que es el primer abastecedor en el conjunto total de las importaciones, que es destacado en el seno de la UE y, sin embargo, nuestras importaciones de productos de alta tecnología son inferiores a la media.

Además, a excepción del Reino Unido, el comercio de productos tecnológicos se produce con mayor intensidad con los países más ricos y con los cuales los lazos comerciales son más débiles. Alemania tiene una importancia similar a la media y los demás países tienen una importancia inferior como abastecedores. Esta distribución contrasta fuertemente con la del CII total por países.

En cuanto a los tipos de comercio y la tecnología, Holanda, Alemania y Austria presentan una importancia del comercio interindustrial similar a la media, por debajo estarían Francia, Bélgica y Luxemburgo, Italia, Grecia y Portugal. Así, precisamente, a excepción de Holanda, con los países con los que el comercio de productos tecnológicos es más intenso es con aquellos con los que el carácter interindustrial es mayor.

Así, la mayor parte de las importaciones de productos tecnológicos revisten un carácter interindustrial, lo que explica las diferencias entre los valores en

sentido extenso y en sentido restringido que se comentaban con anterioridad.

Por lo que se refiere al CII, Francia, Alemania e Italia mantienen un perfil parecido a la media con Europa, es decir, las economías de mayor tamaño, a excepción del Reino Unido, que está por encima de la media. Holanda y Suecia también superan la media europea en el CII, Holanda gracias sobre todo a las gamas baja y media y Suecia en las gamas media y alta.

Dentro de las gamas de calidad, en la gama alta destacan el caso sueco por situarse por encima de la media y los casos de Portugal y Finlandia se situarían en el extremo opuesto. En la gama media, excepto los ya mencionados Holanda y Suecia, todos se sitúan en torno a la media, debido en parte a la escasa importancia de esta gama de calidad. En cuanto a la gama baja, Holanda y el Reino Unido estarían por encima de la media y Grecia, Portugal, Finlandia y Austria por debajo.

Por su parte, el cuadro III.8.3.b presenta el mismo tratamiento para las exportaciones.

Cuadro Nº III.8.3.b

Comparación de los perfiles medios de las exportaciones con el perfil medio en sentido restringido, en %

	Alta	Media	Baja	Total intra	Total inter	Total tecno
Francia	=	=	=	=	=	-
Belux	=	=	=	=	=	=
Holanda	+	=	=	+	=	+
Alemania	=	=	=	=	=	=
Italia	=	=	=	=	=	=
Reino Unido	=	=	=	=	=	=
Irlanda	+	=	=	+	=	+
Dinamarca	=	=	=	-	=	=
Grecia	=	=	=	-	=	-
Portugal	=	=	=	-	=	=
Suecia	=	=	=	+	+	+
Finlandia	=	=	=	-	+	+
Austria	=	=	=	=	+	+

Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEAT.

Como en el caso anterior el caso francés vuelve a destacar por su poca presencia como destino de los productos españoles de tecnología, dado que es nuestro principal cliente, por su parte, Grecia también absorbe exportaciones españolas por debajo de la media europea.

Bélgica y Luxemburgo, Alemania, Italia, el Reino Unido, Dinamarca y Portugal se sitúan en la media de las exportaciones a la UE. Por encima de esa media, y como clientes más destacados tenemos a Holanda, Irlanda, Suecia, Finlandia y Austria. Esta distribución contrasta con la de las

importaciones: Suecia, Finlandia, Holanda e Irlanda también están por encima de la media. Por lo tanto, este tipo de comercio es más intenso con Holanda, Irlanda, Suecia y Finlandia, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

De una forma más clara podemos afirmar que enviamos nuestras exportaciones de productos tecnológicos preferentemente a países con los cuales los lazos comerciales españoles son más débiles y además se trata de países con un PIB por habitante superior al español.

El perfil del comercio interindustrial es similar a la media excepto para Suecia, Finlandia y Austria, destacando otra vez el caso sueco. Mientras, el CII medio es superior con Holanda, Irlanda y Suecia y ligeramente menor con Dinamarca, Grecia y Portugal; y claramente inferior con Finlandia.

Con respecto a las gamas de calidad, la situación de las exportaciones españolas está muy cercana al perfil medio con Europa en todos los casos excepto frente a Holanda e Irlanda donde la gama baja es superior.

En definitiva, el perfil exportador de productos españoles de alta tecnología se dirige principalmente hacia aquellas economías de menor tamaño, más ricas y con las que tenemos unos lazos comerciales en comparación con el conjunto menores a excepción del Reino Unido.

Esta situación española se enmarca en una UE que presentaba un superávit en productos de alta tecnología en 1996, al que contribuían de forma positiva Francia, Suecia, Alemania, Finlandia e Italia; y de forma negativa todos los demás, destacando los Países Bajos y el Reino Unido, España tendría un discreto papel en la generación de déficit en la UE, al menos en 1996, como nos muestran Fontagné y otros (1999).

III.8.4. Comercio de bienes de alta tecnología con la UE por grupos de la CNAE – 93.

Veamos ahora como se distribuye el comercio de bienes de alta tecnología entre España y la UE15 según los distintos sectores productivos, que corresponden con los grupos de la CNAE – 93 a tres dígitos.

Para ello tendremos en consideración, por una parte, la importancia de cada sector dentro del flujo de este tipo de bienes en el comercio con la UE, y, por otra parte veremos cual es la importancia de este tipo de bienes en las importaciones y exportaciones del sector frente a la UE15.

El cuadro III.8.4.a nos muestra la distribución del comercio de bienes de alta tecnología entre España y la UE15 para los años 1995 y 1999, así como el saldo de cada sector. En el cuadro III.8.4.b se presenta un resumen de las denominaciones de cada sector que ofrece la CNAE-93 a tres dígitos. Recordemos que se incluyen todos los sectores que presentan comercio de este tipo de bienes frente a la UE15 en los períodos de tiempo considerados.

Los sectores que más participan en el flujo importador de este tipo de bienes procedente de la UE15 son los productos farmacéuticos (244), las máquinas – herramienta (294), las máquinas de oficina y equipos informáticos (300) (sobre todo en 1995), el otro equipo eléctrico (316), los transmisores de radio y televisión (322) (sobre todo en 1999), los instrumentos de medida, verificación y control (332) y la construcción aeronáutica y espacial (353).

Este flujo importador se concentra en pocos sectores, los citados como más importantes, siendo la importancia de todos los demás muy reducida.

Por su parte los sectores que más aportan a las exportaciones de este tipo de productos a la UE, son los productos farmacéuticos (244) (principalmente en 1999), las máquinas de oficina y equipos informáticos (300) (máximo en 1995), los transmisores de radio y televisión (322), los instrumentos de medida, verificación y control (332) y la construcción aeronáutica y espacial (353).

Cuadro N° III.8.4.a

Comercio exterior español de bienes de alta tecnología frente a la UE15
por sectores CNAE 93, miles de millones de pesetas corrientes, participación del sector en el flujo y saldos

CNAE 93 (3)	Importaciones		Exportaciones		Saldos	
	1995	(%)	1999	(%)	1999	1999
221	6,64	0,86	0,00	0,00	0,00	0,00
233	24,75	3,21	5,59	0,47	5,21	-0,38
241	28,97	3,76	43,69	3,70	36,02	-7,67
242	29,00	3,76	40,86	3,46	19,27	-21,58
244	72,72	9,43	133,20	11,27	74,85	-58,35
283	0,14	0,02	1,54	0,13	0,00	-1,54
287	0,01	0,00	0,00	0,00	0,40	0,39
291	10,29	1,33	3,61	0,31	2,67	-0,94
294	23,62	3,06	33,31	2,82	40,53	7,22
295	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	-0,02
296	3,52	0,46	9,09	0,77	3,50	-5,59
300	221,95	28,78	140,44	11,88	47,01	-93,43
312	5,08	0,66	11,21	0,95	2,03	-9,17
313	1,29	0,17	2,17	0,18	1,69	-0,49
316	17,49	2,27	12,94	1,09	6,41	-6,53
321	49,02	6,36	13,43	1,14	17,73	4,30
322	92,19	11,95	360,34	30,48	58,70	-301,64
323	29,84	3,87	32,63	2,76	24,66	-7,97
331	25,14	3,26	26,99	2,28	8,39	-18,60
332	69,64	9,03	126,43	10,69	52,48	-73,95
334	7,47	0,97	12,36	1,05	1,53	-10,84
353	36,47	4,73	170,93	14,46	57,51	-113,42
366	1,01	0,13	1,58	0,13	0,37	-1,20
722	15,04	1,95	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	771,28	100	1.182,36	100	460,96	-721,40

Fuente: Elaboración propia sobre datos facilitados por la AEAT e INE: CNAE - 93

Cuadro Nº III.8.4.b

CNAE 93 grupos Denominación de CNAE - 93 resumida

Edición	
221	Tratamiento de combustibles nucleares y residuos radiactivos
233	Productos químicos básicos
241	Pesticidas y otros productos agroquímicos
242	Productos farmacéuticos
244	Generadores de vapor
283	Productos metálicos diversos, excepto muebles
287	Máquinas, equipo y material mecánico
291	Máquinas - herramienta
294	Maquinaria diversa para usos específicos
295	Armas y municiones
296	Máquinas de oficina y equipos informáticos
300	Aparatos de distribución y control eléctricos
312	Hilos y cables eléctricos aislados
313	Otro equipo eléctrico
316	Válvulas, tubos y otros componentes electrónicos
321	Transmisores de radio y televisión y de aparatos para la telefonía y telegrafía con hilos
322	Aparatos de recepción, grabación y reproducción de sonido e imagen
323	Equipo e instrumentos médico - quirúrgicos y de aparatos ortopédicos
331	Instrumentos de medida, verificación, control, navegación, etc., excepto para procesos industriales
332	Instrumentos de óptica y de equipo fotográfico
334	Construcción aeronáutica y espacial
353	Otras industrias manufactureras diversas
366	Aplicaciones informáticas y suministro de programas
722	

Fuente: INE, CNAE - 93

Los sectores que menos relevancia presentan tanto desde el punto de vista de las importaciones como desde el de las exportaciones son los generadores de vapor (283), los productos metálicos diversos (287), maquinaria diversa (295), hilos y cables eléctricos (313) y las otras industrias manufactureras diversas (366).

Las columnas referentes a los saldos de cada sector nos muestran como casi todos presentan déficit comercial en ambos períodos. Las únicas excepciones las constituyen los sectores 287 y 321. En el primer caso, los productos metálicos diversos, en ambos años considerados; aunque hay que advertir que es de los sectores que menos importancia tiene dentro de este tipo de comercio. En el segundo caso, las válvulas, tubos y otros componentes electrónicos, solamente presenta superávit en 1999.

Este cuadro nos ofrece, por tanto, una nueva perspectiva de la situación de fuerte déficit que presenta el comercio de este tipo de bienes frente a la UE15 como ya se mencionó con anterioridad. Así, los mayores déficit corresponden a los sectores que presentan una mayor importancia, destacando los transmisores de radio y televisión, la construcción aeronáutica y espacial, y las máquinas de oficina y equipos informáticos.

El cuadro III.8.4.c muestra la importancia de este comercio con la UE tanto en las importaciones como para las exportaciones, para cada sector con respecto al total de cada flujo en los años 1995 y 1999.

Este cuadro muestra como para algunos sectores el comercio con la UE se constituye exclusivamente de productos de alta tecnología, tanto por el lado de las importaciones como por lo referente al flujo exportador. Se trata de los sectores 233, tratamiento de combustibles nucleares y residuos radiactivos, 242, los pesticidas y otros productos agroquímicos y 296, las armas y municiones.

Cuadro N° III.8.4.c

**Comercio exterior español frente a la UE15
por sectores CNAE 93, pesetas corrientes
porcentaje de comercio de productos de alta tecnología
con respecto al comercio total del sector con la UE15**

CNAE 93 grupos	Importaciones		Exportaciones	
	1995	1999	1995	1999
221	14,76	0,00	2,18	0,00
233	100,00	100,00	100,00	100,00
241	4,20	4,96	4,38	8,15
242	100,00	100,00	100,00	100,00
244	32,18	28,38	41,66	31,15
283	2,29	28,19	2,17	0,00
287	0,01	0,00	0,45	0,21
291	4,37	1,04	2,21	1,57
294	26,84	20,70	46,78	52,33
295 (*)	0,00	0,00	0,00	0,00
296	100,00	100,00	100,00	100,00
300	91,07	31,83	90,88	23,19
312	4,29	6,41	3,17	2,47
313	3,94	4,75	0,22	2,43
316	13,46	8,52	3,60	4,31
321	63,42	15,88	46,34	35,27
322	100,00	80,93	100,00	69,03
323	23,09	15,03	19,42	12,46
331	33,93	20,60	34,71	26,02
332	60,65	66,95	74,78	75,21
334	22,48	24,11	21,82	15,67
353	78,50	82,67	35,29	41,01
366	2,95	3,43	1,75	1,13
722	91,19	0,00	88,34	0,00

Fuente:Elaboración propia sobre datos facilitados por la AEAT e INE: CNAE - 93

(*) La relevancia del comercio de bienes de alta tecnología dentro del comercio del sector es tremendamente reducida

Otros sectores para los que la importancia de este tipo de bienes es muy elevada son las máquinas de oficina y equipos informáticos, los transmisores de radio y televisión, los aparatos de recepción, grabación y reproducción de sonido e imagen, los instrumentos de medida, verificación y control y la construcción aeronáutica y espacial.

El peso de estos bienes considerados de alta tecnología es alto para los productos farmacéuticos, las máquinas – herramienta, las válvulas, tubos y

componentes electrónicos, el equipo e instrumental médico – quirúrgico y los instrumentos de óptica y equipo fotográfico. En el resto de los sectores la fracción que representa este tipo de productos es bastante más reducida.

Hay que mencionar como casos anómalos los de los sectores 221, la edición, y el 722 las aplicaciones informáticas, que tuvieron importancia en 1995, y que, en cambio, desaparecieron en 1999, tanto para las importaciones como para las exportaciones. Por otra parte, el sector 295, la maquinaria diversa para usos específicos presenta poca relevancia, debido a que la fracción de comercio exterior de bienes de alta tecnología para esta industria muy baja en los años considerados.

En el siguiente apartado se tratará la cuestión de la importancia de cada sector dentro del comercio entre España y la UE15, y la relación de sectores que se han seleccionado como más destacados figuran en el cuadro III.9.1.b.

Ahora solamente se hará mención a si los sectores que presentan comercio de bienes de alta tecnología son importantes desde el punto de vista del conjunto de las relaciones comerciales frente a la UE15. Así, de los sectores que figuran en el cuadro III.8.4.b, que son los que presentan intercambios de bienes de alta tecnología, y, a la vez pertenecen al conjunto de sectores más destacados en el conjunto del comercio tenemos que apenas doce han presentado cierta relevancia en los últimos años.

Se trata de los siguientes sectores:

- 244, productos farmacéuticos.
- 287, productos metálicos diversos.
- 291, máquinas, equipo y material mecánico.
- 294, las máquinas – herramienta.
- 295, maquinaria diversa para usos específicos.
- 300, máquinas de oficina y equipos informáticos.

- 312, aparatos de distribución y control eléctricos.
- 316, otro equipo eléctrico.
- 322, los transmisores de radio y televisión.
- 332, los instrumentos de medida, verificación y control.
- 353, construcción aeronáutica y espacial.

La participación de estos sectores dentro de las importaciones y exportaciones españolas para los años considerados ha supuesto entre el 1 y el 3% del total del flujo considerado.

Aunque la información se muestra en el apartado siguiente, se debe mencionar que para aquellos en los que la totalidad de los flujos se consideraban de alta tecnología tenemos que su importancia dentro del conjunto de comercio con la UE15 es reducida y no están recogidos entre los sectores que más importantes.

En cambio, aquellos sectores para los que se observa una muy elevada y una alta proporción de bienes de alta tecnología son sectores con una importancia destacada en los últimos años.

Estos resultados están en consonancia con los que ofrece la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las empresas españolas, por el que se muestra que las empresas innovadoras tienen una importante presencia en los sectores referidos a energía nuclear, aparatos de radio y telecomunicaciones, componentes electrónicos, farmacia, química, aeroespacial y maquinaria de oficina, cálculo y ordenadores.

Sin embargo, los datos estudiados no nos permiten establecer pautas de comportamiento generales acerca del comportamiento conjunto de los distintos sectores, en el sentido de si aumenta su proporción dentro del conjunto de los flujos comerciales de este tipo de productos, o en cuanto a la mayor o menor participación del comercio de este tipo de bienes en el comercio del sector con la UE15.

III.9. La base económica revelada a través del comercio exterior con la UE.

En este apartado trataremos de complementar la visión de las relaciones comerciales entre España y la UE por medio de una aproximación distinta, desde la perspectiva que nos ofrecen las ramas de actividad productiva más importantes en el comercio con la UE. A su vez, nos acercaremos a la cuestión de la intensidad factorial de dichos sectores o ramas, lo que puede dar una idea de la abundancia o escasez de factores que nos revelaría el comercio exterior con la UE.

También se analizarán otras cuestiones como la concentración sectorial o el nivel de economías de escala en cada industria. Aspectos que tienen una fuerte relación con las teorías alternativas que intentan explicar el CII. También se realizará un análisis del impacto de la integración y de la puesta en marcha del mercado único a través de la importancia de las barreras no arancelarias y a la vulnerabilidad de cada sector o industria.

Los flujos comerciales de las distintas industrias se analizarán desde la perspectiva de los tipos de comercio y de las gamas de calidad.

Para todos estos propósitos se ha tomado como referencia, al igual que Sequeiros (2000b) el trabajo que presentan Allen, Gasiorek y Smith (1997) para el conjunto de la Unión Europea en 1995. El tomar esta referencia condiciona, por una parte, el período temporal de estudio, que no se debería alejar demasiado de los datos que ofrecen los autores: hemos escogido los años 1991, antes de la puesta en marcha del MUE, 1995, después de la puesta en marcha del MUE y período de referencia del estudio citado (con lo que se facilitan las comparaciones) y 1999 por ser el año más reciente para el que se dispone de toda la información: nos referimos a los datos publicados por la Encuesta Industrial de Empresas, INE, 2000.

Otra cuestión a destacar es que se considera industria al conjunto de actividades que se recogen en la CNAE-93 al nivel de grupo, es decir, con tres dígitos. A este respecto, tenemos otro condicionante: los sectores que presentan Allen, Gasiorek y Smith, no son todos los posibles, por lo que no

disponemos de datos para una buena cantidad de actividades económicas, pero esto no es preocupante ya que solamente nos ocupamos de la industria manufacturera.

Por otra parte, se han escogido para cada año las 20 industrias más importantes, tanto desde el punto de vista de las importaciones como por el lado de las exportaciones. Lo que restringe un poco más el número de sectores necesarios para este estudio.

La lista de industrias resultante de este proceso se ha tenido que depurar, primero con las industrias que se presentan en el trabajo de referencia, donde la omisión más importante desde el punto de vista de la importancia de las industrias medida por las ventas netas es la de los sectores relacionados con la energía.

III.9.1. Sectores más relevantes en el comercio con Europa.

A continuación se presentan las industrias más importantes en el comercio con la UE, tanto desde la perspectiva de las importaciones como desde el punto de vista de las exportaciones. En ambos casos, y para todos los años de estudio considerados, captamos más de dos tercios de los flujos comerciales con la UE con las 32 industrias o sectores seleccionados.

Los nombres reducidos de estas industrias se ofrecen en el cuadro III.9.1.b, serán los nombres correspondientes a los grupos de la CNAE-93.

Cuadro Nº III.9.1.a

Sectores más importantes en el comercio con la UE

porcentaje sobre el comercio total con la UE, pesetas corrientes

CNAE93 grupos	NACE 70	Importaciones			Exportaciones		
		1991	1995	1999	1991	1995	1999
151	412	1,39	1,18	0,81	0,63	1,23	1,53
152	422	0,62	0,67	0,56	0,88	1,05	1,16
153	414	0,35	0,42	0,41	1,55	1,30	1,28
154	411	0,26	0,47	0,21	2,09	0,78	0,77
155	413	0,83	1,20	1,01	0,29	0,50	0,52
158	417	1,67	2,00	1,68	0,65	1,03	1,13
159	424	1,16	1,41	1,00	1,35	1,50	1,65
182	453	1,97	1,71	1,40	0,77	0,98	1,29
193	451	0,20	0,18	0,21	2,12	1,91	1,81
211	471	2,79	3,27	2,27	1,47	1,87	1,25
244	257	1,64	2,37	3,07	1,18	1,29	1,95
246	256	1,98	2,08	1,93	0,49	0,70	0,74
251	481	1,21	1,68	1,37	1,71	2,09	2,01
252	483	1,78	2,23	2,07	1,06	1,48	1,57
271	221	3,30	3,60	2,94	2,75	2,69	1,73
274	224	2,27	2,35	1,86	2,10	2,19	2,09
287	223	1,43	1,44	1,40	1,49	1,58	1,54
291	326	2,37	2,47	2,27	1,43	1,50	1,38
292	325	3,39	2,41	2,59	1,46	1,33	1,60
294	322	1,48	0,93	1,05	0,88	0,54	0,63
295	323	4,15	2,61	3,02	1,32	0,90	0,86
297	316	1,59	1,19	0,94	1,21	1,27	1,29
300	330	3,75	2,56	2,88	2,66	1,59	1,65
312	342	1,22	1,24	1,14	0,52	0,64	0,67
316	343	1,30	1,37	0,99	1,11	1,20	1,21
322	344	0,81	0,97	2,91	0,18	0,38	0,69
323	345	1,49	1,36	1,42	1,30	1,43	1,61
332	371	1,29	1,21	1,23	0,42	0,59	0,57
341	351	11,26	11,34	15,62	24,48	23,95	23,86
343	353	5,06	7,92	9,01	5,48	5,76	6,24
353	364	2,10	0,49	1,35	1,16	0,76	1,14
361	467	0,73	0,54	0,64	0,92	1,01	1,25
Total acumulado		66,82	66,88	71,29	67,09	67,05	68,64

Fuente: Elaboración propia sobre datos facilitados por la AEAT, INE, Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93) y Tablas de conversión de Eurostat y Sequeiros (2002)

Cuadro N° III.9.1.b

Grupos CNAE 93 seleccionados: relación de nombres abreviados

Nombre	CNAE93 grupos
Industria Cárnica	151
Elaboración de productos de pescado	152
Conservas de frutas y hortalizas	153
Grasas y aceites vegetales y animales	154
Industria láctea	155
Otros productos alimenticios	158
Elaboración de bebidas	159
Confección de prendas de vestir textil	182
Fabricación de calzado	193
Papel y cartón	211
Productos farmacéuticos	244
Otros productos químicos	246
Productos de caucho	251
Productos plásticos	252
Básicos de hierro y acero	271
Primera transformación de metales preciosos y otros metales no férreos	274
Productos metálicos diversos	287
Máquinas, equipo y material mecánico	291
Otra maquinaria mecánica	292
Fabricación de máquinas herramienta	294
Maquinaria diversa	295
Aparatos domesticos	297
Maquinas de oficina y equipos informáticos	300
Aparato de distribución y control eléctricos	312
Otro equipo eléctrico	316
Radiodifusión y televisión	322
Aparatos de recepción, distribución y sonido imagen	323
Instrumentos, aparatos de medida, verificación y control	332
Vehículos de motor	341
Partes, piezas no eléctricos de vehículos de motor	343
Construcción aeronáutica y espacial	353
Fabricación de muebles	361

Fuente: INE, Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93)

Volvamos al cuadro III.9.1.a: a excepción de la energía, la industria química básica y las excluidas que se han mencionado, se recogen las industrias más importantes con respecto a sus ventas netas en 1999.

Como era de esperar, tanto por el lado de las importaciones como por las exportaciones, las industrias de vehículos de motor (341) y las de sus partes y piezas no eléctricas (343), son con mucha diferencia, las más